

Bifröst

Journal of Social Science

Volume 2, 2008

Skipulagsform íslenskra fyrirtækja.
*Ingi Rúnar Eðvarðsson, Guðmundur
Kristján Óskarsson.*
5 – 26

The economic impact of public cultural
expenditures on creative industries under
increasing globalization.
Ágúst Einarsson.
27 – 46

Íslenskir stjórnendur í norrænum
samanburði.
*Ásta Dís Óladóttir, Ragnheiður
Jóhannesdóttir.*
47 – 67

Offshoring R&D centres to China: the case
of Novo Nordisk evaluated with the OLI
and OLMA frameworks.
*Ásta Gunnlaug Harðardóttir, Ásta Dís
Óladóttir, Guðrún Marta Jóhannsdóttir.*
68 – 87

Þjóðernishugmyndir Íslendinga og afstaðan
til Evrópu.
Eiríkur Bergmann.
89 – 103

Óvæfengjanleg sérstaða þjóðarinnar:
greining á þingræðum í aðdraganda EFTA-
aðildarinnar 1970.
Eiríkur Bergmann.
105 – 123

Staðsetning landbúnaðar: áhrif spurnar
eftir landi á framleiðslu svæða.
Kolfinna Jóhannesdóttir.
125 – 140

The relationship between housing prices
and transport improvements: a comparison
of metropolitan and rural areas in a large
but thinly populated European country.
Vífill Karlsson.
141 – 166

Áframhald alþjóðavæðingar
íslenskra fyrirtækja í samvinnu við
alþjóðafjármálastofnanir í skugga
bankakreppu.
Hilmar Þór Hilmarsson.
167 – 178



Bifröst Journal of Social Science — Tímarit um félagsvísindi
Volume 2 — Annað bindi, 2008

From the editor — Ávarp ritstjóra 3
Ian Watson

Articles — Ritryndar greinar

Skipulagsform íslenskra fyrirtækja 5
Ingi Rúnar Eðvarðsson, Guðmundur Kristján Óskarsson

Working papers — Vinnugreinar

The economic impact of public cultural expenditures on creative industries
under increasing globalization 27
Ágúst Einarsson

Íslenskir stjórnendur í norrænum samanburði 47
Ásta Dís Óladóttir, Ragnheiður Jóhannesdóttir

Offshoring R&D centres to China: the case of Novo Nordisk evaluated
with the OLI and OLMA frameworks 69
Ásta Gunnlaug Harðardóttir, Ásta Dís Óladóttir, Guðrún Marta Jóhannsdóttir

Þjóðernishugmyndir Íslendinga og afstaðan til Evrópu 89
Eiríkur Bergmann

Óvæfengjanleg sérstaða þjóðarinnar: greining á þingræðum í aðdraganda
EFTA-aðildarinnar 1970 105
Eiríkur Bergmann

Staðsetning landbúnaðar: áhrif spurnar eftir landi á framleiðslu svæða 125
Kolfinna Jóhannesdóttir

The relationship between housing prices and transport improvements:
a comparison of metropolitan and rural areas in a large but thinly
populated European country 141
Vífill Karlsson

Policy articles — Þjóðmálagreinar

Áframhald alþjóðavæðingar íslenskra fyrirtækja í samvinnu við
alþjóðafjármálastofnanir í skugga bankakreppu 167
Hilmar Þór Hilmarsson

Bifröst Journal of Social Science

Volume 2 (2008)

Published by Bifröst University, Borgarnes, Iceland.

Print ISSN: 1670-7788.

Online ISSN: 1670-7796 (<http://bjss.bifrost.is>).

Tímarit um félagsvísindi

Annað bindi (2008)

Gefið út af Háskólanum á Bifröst.

ISSN: 1670-7788.

Einnig í rafrænu formi á vefslóðinni

<http://bjss.bifrost.is> (ISSN 1670-7796).

Editor / Ritstjóri

Ian Watson, Bifröst University

Editorial Board / Ritnefnd

Jill Purdy, University of Washington

Juha Räikkä, University of Turku

Marina Papanastassiou, Copenhagen Business School

Sigurður Líndal, Bifröst University

Pórólfur Þórlindsson, University of Iceland

Cover design / Hönnun kápu

Hörður Lárusson

© 2009 Bifröst University / Háskólinn á Bifröst

This periodical is published under a Creative Commons Attribution license. For more information, see <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>. You are free to Share — that is, to copy, distribute and transmit the work; and to Remix — that is, to adapt the work; under the following conditions: 1. Attribution. You must attribute the work, including the author, title, journal title, issue and page numbers (but not in any way that suggests that they endorse you or your use of the work). 2. For any reuse or distribution, you must make clear to others the license terms of this work. 3. Any of the above conditions can be waived if you get permission from the copyright holder. 4. Nothing in this license impairs or restricts the author's moral rights.

Editor's Message

Ian Watson

My first step as the new editor of the *Bifröst Journal of Social Science* early in 2008 was to create a web presence for the journal using Open Journal Systems (OJS). OJS is the open-source journal management system developed by the Public Knowledge Project at Simon Fraser University in British Columbia. Open-access scholarly publishing is a noteworthy trend that is making considerable headway both in Iceland and abroad. The journal now uses OJS to manage submissions, editing, and web publication. The articles from the first volume of the journal have been added into the OJS system as well. The journal is listed and indexed in the Directory of Open Access Journals (doaj.org).

The past year has also seen the creation of the journal's first editorial board, consisting of Jill Purdy, Juha Räikkä, Marina Papanastassiou, Sigurður Líndal, and Þórólfur Þórlindsson. A number of anonymous peer reviewers assisted in selecting articles and helping authors to improve them. Hörður Lárusson designed a new cover for the journal. Particular thanks are due as well to Ágúst Einarsson, the rector of Bifröst University, for his firm support.

For 2009, we have revised the format guidelines for the journal, which are posted on the website. The new guidelines aim at being flexible, particularly regarding citations. Internet publication makes individual articles more important than issues. The articles in the journal come from diverse traditions which require different citation styles. Consistency within articles has become more important than consistency throughout a single journal.

I have been very pleasantly surprised at how much interest scholars have shown in our new journal, both at Bifröst and beyond. Our submission rate has gone up steadily, and both the rejection rate (unfortunately) and the quality of the journal (fortunately) have risen correspondingly. We are looking forward to 2009 and we encourage you to submit your best work to us.

Ávarp ritstjóra

Ian Watson

Fyrsta verk mitt sem ritstjóri *Tímarits um félagsvísindi* snemma árs 2008 var að búa tímaritið til birtingar á vefnum með vefumsjónarkerfinu Open Journal Systems (OJS). OJS er umsjónarkerfi tímarita í opnum aðgangi, þróað af Public Knowledge Project við Simon Fraser háskólann í Bresku Kólumbíu. Fræðilegri útgáfu í opnum aðgangi vex nú fiskur um hrygg, jafnt hér á landi sem erlendis. Tímarit um félagsvísindi notar OJS til að sjá um móttöku greina, ritstjórn og útgáfu á vef. Greinum úr fyrsta tölublaði tímaritsins 2007 hefur verið bætt inn í OJS kerfið. Tímaritið er skráð og lyklað í Directory of Open Access Journals (doaj.org).

Á síðastliðnu ári tók einnig til starfa fyrsta ritnefnd tímaritsins. Hana skipa Jill Purdy, Juha Räikkä, Marina Papanastassiou, Sigurður Líndal og Þórólfur Þórlindsson. Fjölmargir ritrýnendur, sem ekki verða nafngreindir hér, aðstoðuðu við val greina og ráðgjöf við höfunda. Hörður Lárusson hannaði kápu tímaritsins. Ágústi Einarssyni, rektor Háskólans á Bifröst, eru færðar sérstakar þakkir fyrir áhuga og stuðning við tímaritið.

Leiðbeiningar fyrir höfunda sem finna má á vefsíðu tímaritsins hafa verið endurskoðaðar fyrir árið 2009. Nýju leiðbeiningarnar hafa sveigjanleika að markmiði, einkum hvað varðar meðferð heimilda. Útgáfa á internetinu gerir að verkum að mikilvægi einstakra greina verður gjarnan meira en ákveðinna tölublaða. Greinarnar í tímaritinu byggja á mismunandi hefðum um heimildaskráningu. Hvað slíkt varðar hefur samræmi innan einstakra greina orðið meira virði en samræmi innan tímarits.

Áhugi fræðimanna við Háskólann á Bifröst og víðar á hinu nýja tímariti okkar hefur komið mér ánægjulega á óvart. Fjöldi aðsendra greina hefur aukist jafnt og þétt og þar af leiðandi fjöldi birtra greina sem og þeirra sem því miður hefur þurft að hafna. Við lítum björtum augum til ársins 2009 og hvetjum fræðimenn til þess að senda okkur sitt besta efni.

Skipulagsform íslenskra fyrirtækja

Ingi Rúnar Eðvarðsson og Guðmundur Kristján Óskarsson

Ágrip: Markmið þessarar greinar er í fyrsta lagi að kanna hvaða skipulagsform (skipurit) eru við lýði í íslenskum fyrirtækjum. Í öðru lagi er markmiðið að kanna áhrif stærðar fyrirtækja og rekstrarumhverfis á skipulag þeirra. Greinin byggir á niðurstöðum netkönnunar sem framkvæmd var af Rannsóknar- og þróunarmiðstöð Háskólans á Akureyri. Svör bárust frá 222 fyrirtækjum (46% svörun). Niðurstöður benda til að stærð fyrirtækjanna hafi mjög mikil áhrif á marga þætti skipulags. Stærri fyrirtækin eru formlegri, sérhæfðari og hafa frekar starfslýsingar. Þau hafa einnig oftast samþykkt stjórnskipulag, eru skipulögð í anda fléttuskipulags, og hafa þrjú eða fleiri stjórnþrep. Rekstrarumhverfi fyrirtækja hefur áhrif með þeim hætti að starfaskipulag er algengara í stöðugu rekstrarumhverfi og einnig eru fyrirtæki í óstöðugu umhverfi óformlegri en önnur fyrirtæki. Enginn munur kom fram varðandi skipulag framleiðslu- og þjónustufyrirtækja, en þau síðarnefndu hafa herra hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna. Þörf er á frekari rannsóknum á skipulagi til að efla íslenskt atvinnulíf og tryggja varanlegan árangur fyrirtækja.

Lykilorð: skipulagsform, skipurit, rekstrarumhverfi, Ísland

Abstract: The main goal of this article is to investigate the organizational structure of Icelandic firms. A secondary goal is to see what influence the size and external environment of firms have on their organizational structure. The article is based on an Internet survey which was carried out by the University of Akureyri's Research and Development Center. 222 firms responded to the survey (46% response rate). The results suggest that the size of firms has great influence on many organizational characteristics. Larger firms are more formal and specialized and are more likely to use written job descriptions. They are also more likely to have a defined organizational structure, to be organized in a matrix structure, and to have three or more management levels. Firms' external environment has an effect as well, in that functional structure is more common in stable environments, and firms in unstable environments are more informal than other firms. There were no differences in the organization structure of manufacturing versus service firms, though the latter have a higher percentage of university-trained employees. More research in this area would contribute to the strength of the Icelandic economy and to enduring success for Icelandic firms.

Keywords: organizational structure, organizational chart, external environment, Iceland

1. Inngangur

Fyrirtæki og stofnanir styðjast við stjórnskipulag til að ná fram markmiðum og stefnu. Í stjórnskipulagi er fyrirkomulag aðgerða og vinnuferla formfest, t.d. eru boðleiðir skilgreindar sem og tengsl milli manna og deilda. Skipulagið hefur mikla þýðingu varðandi árangur fyrirtækja, t.d. að upplýsingar berist hratt um fyrirtækið, að ákvarðanir dragist ekki á langinn eða að aðgerðir séu samhæfðar.

Lítið hefur verið fjallað um skipulag íslenskra fyrirtækja fram að þessu. Í þessari grein er kynnt rannsókn á skipulagi í íslenskum fyrirtækjum. Markmið hennar er í fyrsta lagi að kanna hvaða skipulagsform (skipurit) eru við lýði í íslenskum fyrirtækjum. Í öðru lagi er markmiðið að kanna áhrif stærðar fyrirtækja og rekstrarumhverfis á skipulag þeirra. Til að framfylgja markmiðum rannsóknarinnar eru eftirtaldar rannsóknarspurningar settar fram:

- Hver eru áhrif stærðar fyrirtækja á skipulag þeirra?
- Eru framleiðslufyrirtæki skipulögð með öðrum hætti en þjónustufyrirtæki?
- Er rekstrarárangur mismunandi eftir því hvaða skipulag hefur verið valið?
- Hefur stöðugt/óstöðugt rekstrarumhverfi áhrif á skipulag fyrirtækja?

Annar hluti greinarinnar fjallar um fræðilega umræðu um skipulagsheildir. Þriðji hluti gerir grein fyrir rannsóknaraðferðum, sá fjórði lýsir stjórnendum og fyrirtækjum og sá fimmti fjallar um skipulags- og samhengisvidd íslenskra fyrirtækja. Stjórnskipulag íslenskra fyrirtækja er heiti næsta hluta greinarinnar, sem lýkur á umræðu og lokaorðum.

2. Fræðileg umræða

Skipulagsheild, fyrirtæki, stofnun eða félagasamtök, er „félagsleg heild sem er markmiðsdrifin, er hönnuð sem skipulagt og samhæft aðgerðakerfi og er tengd ytra umhverfi sínu“ (Daft, 2007, bls. 10). Fyrirtæki og stofnanir styðjast við stjórnskipulag til að ná fram markmiðum og stefnu. Í stjórnskipulagi er fyrirkomulag aðgerða og vinnuferla formfest, t.d. eru boðleiðir skilgreindar sem og tengsl milli manna og deilda. Þá er tekin ákvörðun um hvers konar samræmingarkerfi skipulagið skuli byggjast á. Í stjórnskipulagi fyrirtækis eru eftirtalin atriði ákveðin (Daft, 2007, bls. 86; Runólfur Smári Steinþórsson, Marteinn Þór Arnar og Sigurður Arnar Jónsson, 1995, bls. 17; Runólfur Smári Steinþórsson, 2003, bls. 48-49):

- Hvaða valdabrautir og formleg samskipti skuli vera á milli starfsmanna fyrirtækis, þ.á.m. stigveldi og stjórnunarspönn.
- Hvaða starfsmenn skuli tilheyra hvaða deildum og hvaða deildaskipting skuli vera í fyrirtækinu.
- Hvaða kerfi, m.a. til upplýsingavinnslu og boðmiðlunar, skuli tryggja árangursrík samskipti og samræmingu í starfsemi fyrirtækisins.

Skipulagslegum sérkennum fyrirtækja og stofnana er vanalega lýst innan skipulagsfræða með *skipulags-* (e. structural dimensions) og *samhengisvídd* (e. contextual dimensions). Skipulagsvídd nær yfir þætti sem lýsa innri einkennum skipulagsheilda, svo sem hversu formleg þau eru (skráðar reglur, stefnuskjöl, starfslýsingar, skrifleg samskipti, handbækur o.fl.), sérhæfingu viðfangsefna, valdaskipan, miðstýringu ákvarðana, hversu vel starfsmenn eru menntaðir, og hlutfalli starfsmanna í ólíkum störfum (Daft, 2007).

Samhengisvíddin er samheiti yfir fyrirtæki í heild sinni, þar á meðal stærð, framleiðslutækni, umhverfi, fyrirtækjamenningu og stefnu og markið. Skipulag- og samhengisvíddir eru víxlháðar. Þannig hafa rannsóknir leitt í ljós að stór fyrirtæki hafa tilhneigingu til að ala af sér skipulagsheildir sem eru mjög formlegar, sérhæfðar og staðlaðar (Daft, 2007; Pugh, 1997). Nokkur munur virðist samkvæmt rannsóknum vera á stórum framleiðslufyrirtækjum (e. workflow bureaucracy), starfsmanna-regluveldi (e. personnel bureaucracy) eins og sjúkrahúsum og skólum þar sem margir háskólamenntaðir starfsmenn starfa og fullu regluveldi (e. full bureaucracy). Í stórum framleiðslufyrirtækjum er mikil sérhæfing, skráðar reglur og stöðlun varðandi framleiðsluferlið en lítið á öðrum sviðum. Í starfsmannaregluveldi er mikil miðstýring og reglustýring á ráðningum og ytri þáttum en lítið eftirlit eða stöðlun í daglegum störfum starfsfólks. Í alhliða regluveldi er mikil formesta, stöðlun og sérhæfing á öllum sviðum rekstrar (Pugh og Hickson, 1976).

2.1. Stærð fyrirtækja

Rannsóknir hafa leitt í ljós að stærð fyrirtækja og stofnana (mælt í fjölda starfsfólks) hefur mikil áhrif á skipulag þeirra eins og fyrr segir (Rutherford et al., 2001; Bolman og Deal, 2003). Eftir því sem fyrirtæki stækka vex að sama skapi sérhæfing þeirra, stöðlun og formleg samskipti. Þau einkennast með öðrum orðum af regluveldi (bureaucracy). Pugh and Hickson (1976) telja að skýra megi þá þróun á þann veg að þegar fyrirtæki stækki aukist samhæfingarvandi (e. coordination problems) þeirra, þar sem starfsfólk þekki ekki hvert annað persónulega. Það kalli á formlegar leiðir til samhæfingar, svo sem starfslýsingar, reglur og skriflegar upplýsingar. Eins gerist það iðulega á fjölmönnum vinnustöðum að svipaðir atburðir gerast síendurtekið – að taka á móti nýju starfsfólki, senda reikninga o.fl.. Mikið hagræði felst í því að staðla hluti og móta leiðbeinandi reglur. Afleiðing þessa er eins og fyrr segir aukið regluveldi.

2.2. Rekstrarumhverfi fyrirtækja

Rekstrarumhverfi fyrirtækja hefur margvísleg áhrif á starf og skipulag fyrirtækja. Hráefni, fjármagn, upplýsingar og mannauð þurfa fyrirtæki að sækja til umhverfis síns, og hvort samkeppni eða fákeppni ríkir á markaði hefur einnig mikil áhrif á starfsemi þeirra. Umhverfið getur einnig breyst skyndilega með lagasetningu eða

tækninýjungum, eða það tekur hægfara breytingum eins og hjá flestum opinberum stofnunum sem ekki búa við samkeppni. Stöndug, rótgróin fyrirtæki búa oft við tiltölulega stöðug og fyrirsjáanleg áhrif frá umhverfi sínu. Fyrir vikið treysta þau á einfalt og vélrænt skipulag.

Fyrirtæki sem búa við miklar tæknibreytingar og sveiflur á markaði – svo sem tölvu- og fjarskiptafyrirtæki – búa við mun meiri óvissu. Þannig getur ný vara eða þjónusta orðið úreld á hálfu ári. Slík óvissa elur af sér meiri sveigjanleika í skipulagi (minni stöðlun og sérhæfingu) og flóknara skipulag. Skyndilegar breytingar ala af sér þörf fyrir að einstaklingum eða einingum sé falið að minnka áhættu og þannig verður skipulagið flóknara sem kallar á aukna þörf fyrir samhæfingu (Bolman og Deal, 2003; Burns, 1997).

2.3. Rekstrarárangur

Nokkrar rannsóknir innan skipulagsfræða hafa leitt í ljós tengsl milli skipulags, tækni, rekstrarumhverfis og rekstrarárangurs. Rannsókn Joan Woodward (1958) leiddi í ljós skýr tengsl á milli framleiðslutækni, skipulags og rekstrarárangurs. Hún ályktaði að bestur rekstrarárangur væri þegar góð samsvörun væri á milli framleiðslutækni og skipulags fyrirtækja. Þannig taldi hún að skipulag í anda vísindalegrar stjórnunar (rík verkaskipting, hátt hlutfall stjórnenda og tæknimanna o.fl.) hentaði fyrirtækjum er fjöldaframleiði vöru, en lítil verkaskipting og einföld stjórnunarform hentuðu fyrirtækjum með framleiðslu í smáum einingum. Burns og Stalker töldu einnig að skýr tengsl væru á milli rekstrarumhverfis, skipulags og árangurs (Burns, 1997). Rannsókn þeirra á rafeindaiðnaði í Bretlandi leiddi í ljós að farsælast væri að fyrirtæki sem starfa í stöðugu umhverfi styddust við vélrænt skipulag (svipað og vísindaleg stjórnun), en fyrirtæki í óstöðugu og breytilegu umhverfi ættu að styðjast við lífrænt skipulag (mikill sveigjanleiki, fáar reglur, valddreifing). Um síðasttalda skipulagið ritar Burns (1997, bls. 103):

Lífræn kerfi eru aðlöguð óstöðugum aðstæðum, þegar ný og ókunn vandamál og kröfur spretta stöðugt fram [...] Störf missa mikið af formlegum skilgreiningum [...] Ábyrgð og hlutverk, og jafnvel aðferðir og vald, verður sífellt að endurskoða í samvinnu við aðra þátttakendur í sameiginlegum verkefnum eða lausn sameiginlegra vandamála. Sérhver einstaklingur verður að gegna starfi sínu með þekkingu á heildarmarkmiði og aðstæðum í fyrirtæki í heild.

Fyrrgreindar rannsóknir leiða í ljós að árangur fyrirtækja er bestur þegar skipulag þeirra tekur mið af annars vegar framleiðslutækni og rekstrarumhverfi hins vegar. Þegar óvissa í umhverfi vex ættu fyrirtæki að hafa lífrænt, sveigjanlegt skipulag og fjölga deildum til að fást við óvissu. Einnig ættu þau að vera með umfangsmikla stefnumótun og framtíðarsýn (Daft, 2007).

2.4. Framleiðslu- og þjónustufyrirtæki

Framleiðslu- og þjónustufyrirtæki eru um margt ólík eins og sjá má í töflu 1. Það hefur margvísleg áhrif á skipulag þeirra. Þannig eru þjónustufyrirtæki að öðru jöfnu í nánari tengslum við neytendur en framleiðslufyrirtæki; þau eru minni og dreifðari um landsvæði til að geta nálgast neytendur sem eru þátttakendur í framleiðsluferlinu eins og fyrr segir. Fleiri aðilar koma einnig að ákvörðunum í þjónustufyrirtækjum og minni stöðlun og formfesta ríkir innan þeirra en framleiðslufyrirtækja. Starfsfólk þjónustufyrirtækja er auk þess betur menntað en starfslið framleiðslufyrirtækja og meira er lagt upp úr persónulegum tengslum í stað tæknilegra þátta (Daft, 2007; Pugh, 1997).

Tafla 1. Einkenni framleiðslu- og þjónustufyrirtækja.

Framleiðslufyrirtæki	Þjónustufyrirtæki
Óþreifanleg afurð	Óáþreifanleg afurð
Birgðaframleiðsla til neyslu síðar	Neysla og framleiðsla fer saman
Vélvædd framleiðsla	Vinnuafls- og þekkingarfrek
Lítill þátttaka neytenda	Mikil þátttaka neytenda
Stöðluð vara	Sniðin að þörfum neytenda
Auðvelt að mæla gæði	Skynjuð gæði sem erfitt er að mæla

Heimildir: Grönroos (1990, bls. 28-29) og Daft (2007, bls. 412).

Eitt megineinkenni þjónustustarfsemi er að hún er *óáþreifanleg* og tengist oft huglægu mati viðskiptavinar um gæði, reynslu, áreiðanleika o.fl. Í mörgum tilvikum byggist hún einnig á upplýsingum og þekkingu ólíkt því sem gerist í efnislegri framleiðslu afurða. Annað einkenni þjónustu er að framleiðandi og neytandi hittast augliti til auglitis þar sem þjónustu er *neytt samtímis og hún er reidd af hendi*. Sjúklingur fer t.d. til lækni vegna veikinda og nemandi og kennari hittast í kennslustofunni. Í framleiðslufyrirtæki er birgðaframleiðsla til neyslu síðar. Þriðja einkenni þjónustunnar er að *neytandinn er að vissu marki þátttakandi í framleiðslunni*. Af þessum sökum er erfitt að safna þjónustu á lager, t.d. er ekki hægt að selja auð sæti í flugvél daginn eftir að flugvél flýgur til tiltekins áfangastaðar. Undantekning frá óáþreifanleika þjónustunnar er e.t.v. gagnabankar þar sem upplýsingum er safnað á einn stað og neytandi getur fengið aðgang eftir þörfum. Í framleiðslufyrirtækjum eru framleiðsluvörur settar á lager til neyslu síðar. Fjórða einkennið er að þjónusta er í mun ríkari mæli en framleiðsla afurða *sniðin að þörfum neytandans* og hún er að öðru jöfnu mjög *vinnuaflsfrek* þar sem um persónulega þjónustu eða flókin ferli er að ræða í samanburði við vöruframleiðslu. Jafnframt má nefna að *traust og hollusta* viðskiptavina þjónustufyrirtækja beinast að einstaklingum, t.d. lækni eða sálfræðingi, en að fyrirtæki í heild eða vörumerki í vöruframleiðslu. Loks er þess að geta að þjónusta leiðir sjaldan til *eignarhalds á áþreifanlegum afurðum*, eins og þegar við kaupum tæki, bíl eða aðrar vörur. Við eignumst ekki neina afurð þegar við fljúgum

með flugfélagi, heldur komumst við á milli áfangastaða; hið sama á við um millifærslu á milli bankareikninga, fjárhæðin var til staðar fyrir millifærsluna og þannig má áfram telja. Hins vegar eignumst við þær vörur sem við greiðum fyrir í verslunum (Grönroos, 1990; Daft, 2007).

2.5. Skipulagsform

Margvíslegt stjórnskipulag stendur fyrirtækjum til boða og eru megindrættir þeirra dregnir upp í skipuriti. Helstu skipulagsformin eru starfaskipulag (e. functional structure), afurðaskipulag (e. divisional structure), svæðisskipulag (e. geographical structure) og fléttuskipulag (e. matrix structure). Hér er ekki tóm til að fjalla ítarlega um einkenni þessara skipulagsforma í löngu máli en helstu einkenni eru þessi (Daft, 2007; Runólfur Smári Steinþórsson, Marteinn Þór Arnar og Sigurður Arnar Jónsson, 1995):

Í *starfaskipulagi* er störfum sem eru sambærileg innan fyrirtækis raðað saman í viðeigandi deildir, t.d. að öll framleiðsla á sér eingöngu stað í framleiðsludeild. Þau störf sem flokkuð eru undir sömu deild lúta sama yfirstjórnanda. Áhersla er lögð á markmið deilda eða starfseininga. Þetta skipulag hentar best í litlum eða meðalstórum fyrirtækjum sem framleiða tiltölulega fáar afurðir. Helsti kostur þessa skipulags er stærðarhagkvæmni og það krefst stöðugs starfsumhverfis sem einkennist af lítilli óvissu. Meðal veikleika þessa skipulags má nefna takmarkaða samræmingu milli eininga, það bregst hægt við ytri breytingum í umhverfi og ákvarðanir geta verið seinvirkar þar sem ákvarðanir leita til æðstu stjórnenda.

Afurðaskipulag dregur nafn sitt af því að það er grundvallað á þeim afurðum sem fyrirtækið framleiðir eða þeirri þjónustu sem það veitir. Helstu einkenni þessa skipulags eru að um hverja afurð eða vöru er mynduð sérstök rekstrareining sem inniheldur alla þá aðgerðapætti sem nauðsynlegir eru til að framleiða afurðina. Áherslan er á vörulínur. Slíkt fyrirkomulag er algengt í stórum fyrirtækjum sem framleiða margar vörutegundir. Kaupfélögin eru dæmi um slíkt skipulag en þau höfðu sérstakar rekstrareiningar um mjólkurafurðir, kjötvörur, verslun o.fl. Helsti kostur afurðaskipulagsins er mikil aðlögunarhæfni þar sem það er vel sýnilegt viðskiptavinum og getur vel tekist á við breytilegt umhverfi. Helstu ókostir þessa skipulags er að það eyðir stærðarhagkvæmni innan fyrirtækja og erfitt getur verið að samþætta og staðla á milli vörulína.

Svæðisskipulag er algengast í stórum fyrirtækjum og því svipar mjög til afurðaskipulagsins og eru kostirnir svipaðir. Svæðisskipulag á vel við þegar fyrirtæki vilja samræma starfsemi sjálfstæðra rekstrareininga og dótturfyrirtækja sem starfa á tilteknum svæðum.

Fléttuskipulag felst í því að nýta samtímis kosti starfa- og afurðaskipulags. Það sem einkennir það öðru fremur er að starfa- og afurðaskipulagið er notað jöfnum höndum þannig að valdabrautir fléttast. Forsendur fyrir notkun fléttuskipulags eru að umhverfið kalli á bæði nýsköpun og stærðarhagkvæmni þannig að nýta þurfi

takmarkaðar auðlindir fyrirtækja. Skipulagið er helst notað í meðalstórum fyrirtækjum með fáar vörulínur. Það miðar að því að auðvelda öll samskipti og samræmingu innan fyrirtækisins til að gera því kleift að mæta ólíkum kröfum umhverfisins. Þetta skipulag hentar best í flóknu og síbreytilegu umhverfi. Helsti vandi fléttuskipulags er að starfsmönnum finnst þeir hafa tvo yfirmenn, fundir geta verið margir og starfsmenn verða að geta unnið vel saman.

Samkvæmt skipulagskenningum þurfa stjórnendur að velja það stjórnskipulag sem hentar best fyrir fyrirtæki eða stofnun í samræmi við rekstrarumhverfi, framleiðslutækni, fjölda starfsmanna o.fl.

3. Rannsóknaraðferðir

Spurningalistakönnun var valin í rannsókninni. Helsta ástæðan var að þannig yrði auðveldara að ná til stjórnenda en að taka símaviðtal við þá. Einnig hafði það áhrif á val rannsóknaraðferðar að endurtaka fyrri könnun frá árinu 2004 sem var netkönnun (sjá Inga Rúnar Eðvarðsson, 2006). Slík aðferð býður upp á ódýra og einfalda leið til að afla gagna og felur í sér kosti spurningalistakannana. Helstu ókostir slíkra aðferða eru að úrtakslistar eru ekki aðgengilegir og því er erfitt að velja fyrirtæki, þær krefjast aðgangs að neti og tæknileg vandamál geta komið upp á við framkvæmd könnunarinnar (Malhrota og Birks, 2003).

Könnunin hófst 21. nóvember 2007 og henni lauk 18. desember sama ár. Rannsóknarstofnun Háskólans á Akureyri sá um framkvæmd hennar. Sendur var spurningalisti til forstöðumanna fyrirtækja og stofnana eða staðgengla þeirra sem viðhengi í tölvupósti. Outcome-forritið var notað til að halda utan um gögnin og taka saman frumniðurstöður en gögnin voru unnin frekar í SPSS-forriti. Ítrekun um þátttöku og spurningalisti var sendur fjórum sinnum til fólksins í úrtakinu til að auka svörun. Ekki var heitið neinum verðlaunum fyrir þátttöku.

Sú ákvörðun að senda spurningalista með tölvupósti getur falið í sér hættu á skekkju, svo sem að ungir, vel menntaðir stjórnendur í stærri fyrirtækjum svari frekar en aðrir stjórnendur. Svo reyndist ekki vera hvað stærð fyrirtækja varðar, þar sem 60% stjórnenda í könnuninni stýrðu fyrirtækjum með færri en 20 starfsmönnum. Af þeim stjórnendum sem svöruðu höfðu 57,8% lokið háskólanámi og meðalaldur þeirra var 46,2 ár. Þar sem upplýsingar liggja ekki fyrir um menntun og aldur íslenskra stjórnenda er erfitt að meta svörun út frá þeim forsendum.

Upprunalegur þýðislisti innihélt 5031 fyrirtæki og stofnanir. Hann var fenginn frá Ríkisskattstjóra og var valinn þannig að á listanum væru fyrirtæki með fimm starfsmenn eða fleiri á launaskrá árið 2006 sem skiluðu inn launamiðum fyrir átta milljónir eða hærri upphæð.¹ Þess var einnig óskað að helmingur fyrirtækja kæmi af

1 Val á stærð fyrirtækja í úrtaki miðaðist við að fá þversnið af íslenskum fyrirtækjum, en ekki einungis þeim stærstu eins og flestar rannsóknir á fyrirtækjum hér á landi hafa einblínt á. Neðri mörk voru dregin við fimm starfsmenn þar sem lítið sem ekkert reynir á skipulega stjórnun eða skipulag í fyrirtækjum með færri starfsmenn.

höfuðborgarsvæði, 25% af Eyjafjarðarsvæði og afgangurinn annars staðar af landinu, þannig að mögulegt væri bera saman fyrirtæki miðað við staðsetningu þeirra á landinu. Rannsakendur ákváðu að fella brott fyrirtæki í nokkrum greinum þar sem reynir lítið á stjórnun og skipulag þar sem um fáa starfsmenn, eða mikla sjálfböðavinnu er vanalega að ræða. Þessar greinar eru landbúnaður (búrekstur),² landbúnaðarráðunautar, dvalarheimili aldraðra og heimili fyrir fatlaða, starfsemi stjórnmalaflokka og kirkjur og trúfélög. Eftir stóðu þá 4846 fyrirtæki og stofnanir á þýðislistanum. Af þýðislistanum voru síðan valin 890 fyrirtæki og stofnanir í úrtak með fyrrgreinda landfræðilega skiptingu í huga. Því næst var leitað að netföngum á heimasíðum eða á já.is. Þannig fengust upplýsingar um 537 netföng sem var endanlegt úrtak. Landfræðileg dreifing fyrirtækja á netfangalistanum endurspegladi mjög vel upprunalegt þýði.

Svör bárust frá 222 fyrirtækjum, tvö voru hætt rekstri og óvirk netföng voru 54. Það þýðir að svörun var 46,1%. Takmörkuð svörun er velþekkt vandamál í spurningalistakönnunum. Aaker, Kumar og Kay rita t.d. (2001, bls. 226): „Á því leikur enginn vafi að vandinn við lágt svarhlutfall einkennir spurningalistakannanir. Ef maður sendir einfaldlega spurningalista til venjulegs slembiúrtaks án viðeigandi áminninga, er líklegt að svörun verði innan við 20%.“ Vandinn er oftast meiri í fyrirtækjakönnunum þar sem tímaskortur og álag dregur úr svörun. Netkannanir juku svarhlutfall í fyrstu upp í 50-60% en það hefur lækkað niður í 25-30% þegar nýjungabragurinn hefur horfið með aukinni notkun slíkra kannana (Burns og Bush, 2003). Í því ljósi er 46% svörun góð og endurspeglar hún mjög vel þýðið.

Er dreifing þeirra sem ekki svöruðu eins og þeirra sem svöruðu? Eins og fram kemur hér að aftan hafa þátttakendur í könnuninni eftirtalin sérkenni í samanburði við tölur frá Hagstofu Íslands um íslensk fyrirtæki almennt árið 2006: Þeir stýra fyrirtækjum með fleiri en 20 starfsmenn í meira mæli en almennt gerist (frávik 35,9 prósentustig); fleiri koma úr einkahlutafélögum en öðrum rekstrarformum (frávik 32,3 prósentustig), og tiltölulega færri stýra fyrirtækjum í þjónustu en meðaltal segir til um (frávik 18,4 prósentustig). Niðurstöður verður að túlka með það í huga.

Spurningalistinn innihélt 44 spurningar. Hann var að mestu smíð þeirra sem stóðu að rannsókninni en stuðst var við aðra spurningalista um stjórnunaraðferðir (líkan Herseys og Blanchards, 1988), þekkingarstjórnun (sjá KPMG Consulting, 1999; Lim og Ahed, 2000) og árangursmælingar (sjá Nilsson og Kald, 2002). Spurningalistinn var forþröfaður í nokkrum fyrirtækjum og lagfærður lítillega í kjölfar þess. Spurningalistanum var skipt upp í bakgrunnsupplýsingar, skipulag og stjórnun, mannauðsstjórnun, þjónustustjórnun, gæðastjórnun, þekkingarstjórnun og stefnumótun. Fjöldi svarmöguleika í hverri spurningu var frá einum (t.d. að skrá aldur sinn), þremur (já/nei/veit ekki) upp í 14 svarmöguleika (t.d. hvaða ávinning fyrirtæki hafi af þekkingarstjórnun). Í nokkrum spurningum var heimilt að merkja við fleiri en eitt svar. Í flestum spurningunum var stuðst við nafna- eða röðunarskala

2 Kjötvinnsla og sláturhús eru í úrtaki og flokkast til iðnaðar.

sem aðeins heimila að reikna út fjölda, tíðni og að nota krosstöflur. Spurningar um skipulag byggðu flestar á fjögurra flokka Likert-skala. Í spurningum um aldur, starfsaldur, fjölda starfsmanna og veltu var stuðst við millibils- og hlutfallslega skala þar sem flóknari tölfræði er möguleg. Við tölfræðilega úrvinnslu var algengast að reikna út fjölda og tíðni en krosstöflur voru oftast gerðar um tengsl skipulags við stærð og þá starfsgrein sem viðkomandi fyrirtæki starfar í, auk menntunar stjórnenda. P-gildi og kí-kvaðrat var jafnframt reiknað út. Til að skera úr um marktækni milli hópa (t.d. fyrirtæki á höfuðborgarsvæðinu og landsbyggðinni) var stuðst við tveggja hlutfalla próf.³

Hér verður aðeins gerð grein fyrir þeim hluta spurningalistans sem fjallar um skipulag fyrirtækja.

4. Fyrirtæki og stjórnendur

Eins og fyrr segir bárust svör frá 222 fyrirtækjum. Liðlega helmingur þeirra (53,5%) er staðsettur á höfuðborgarsvæðinu, 22,3% eru á Akureyri og nágrenni og önnur fyrirtæki dreifðust um landið. Það endurspeglar úrtakið vel sem var valið með landfræðilega dreifingu í huga, þ.e. að um helmingur væri staðsettur á höfuðborgarsvæðinu og að 25% væru frá Akureyri og nágrenni þannig að mögulegt væri að greina fyrirtæki þar sérstaklega. Helsta skekkjan í könnuninni er að hlutfallslega fleiri stjórnendur á höfuðborgarsvæðinu svara henni en stjórnendur annars staðar á landinu, einkanlega á Akureyri og nágrenni.

Fyrirtækin sem tóku þátt í könnuninni höfðu 59 starfsmenn að meðaltali á launaskrá árið 2006.⁴ Um 44% fyrirtækjanna hafði 10 starfsmenn eða færri, 60% fyrirtækjanna var með 20 starfsmenn eða færri og 92% þeirra hafði 100 starfsmenn eða færri. Eins og áður hefur komið fram eru fyrirtækin í könnuninni nokkru stærri en skrá yfir stærð íslenskra fyrirtækja hjá Hagstofu Íslands gefur til kynna (Hagstofa Íslands, 2008a).

Velta fyrirtækjanna árið 2006 var 706 milljónir að meðaltali (frá 1,6 milljónum upp í 18 milljarða); 25% fyrirtækjanna höfðu 62 milljónir í veltu eða minna, 50% fyrirtækja höfðu 132 milljónir eða minni veltu, og um 19% höfðu veltu sem var meiri en 700 milljónir.

Karlstjórnendur voru 79,5% svarenda og 20,5% konur. Það er nokkru fleiri kvenstjórnendur en meðal 100 stærstu fyrirtækja á Íslandi 2007 (14%), en nokkru minna en meðal Evrópulanda þar sem gögn frá Eurostat sýna að konur voru 32%

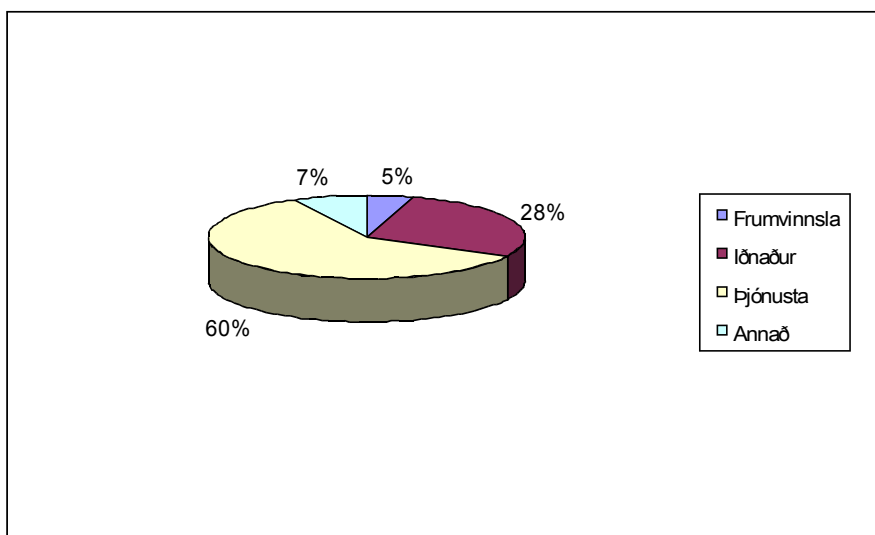
3 Formúlan er:
$$z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{\frac{p_1(100 - p_1)}{n_1} + \frac{p_2(100 - p_2)}{n_2}}}$$

4 Eitt fyrirtæki skar sig úr og var með 4600 starfsmenn. Þegar það er tekið út úr útreikningum lækkar meðaltalið í 37,6 starfsmenn.

stjórnenda árið 2004. Athygli vekur að hlutfall kvenstjórnenda er undir meðallagi á Norðurlöndum (Holst, 2006; Rannsóknarsetur vinnuréttar og jafnréttismála, 2007).

Af þeim stjórnendum sem svöruðu könnuninni höfðu 57,9% lokið háskólanámi, 37,0% höfðu framhaldsskóla- og iðnmenntun og 5,1% svarenda höfðu eingöngu lokið grunnskólanámi. Meðalaldur svarenda var 46,2 ár (sá yngsti 24 ára og sá elsti 68 ára). Meðalstarfsaldur í núverandi fyrirtæki var 9,8 ár.

Algengasta rekstrarform fyrirtækja í könnuninni voru einkahlutafélög (ehf.), 67,9% fyrirtækjanna voru skráð með þeim hætti. Því næst komu almenningshlutafélög eða 13,7% fyrirtækja í könnuninni, 5,6% svarfyrirtækja voru fyrirtæki ríkis eða sveitarfélaga og annars konar rekstrarformi tilheyrðu samtals 12,8% fyrirtækjanna. Ef mið er tekið af flokkun Hagstofunnar á fyrirtækjum eftir rekstrarformi er ljóst að svörin eru skekkt þar sem hlutfallslega flest fyrirtæki sem svöruðu könnuninni eru hlutafélög. Í skrá Hagstofunnar voru hlutafélög (almenning- og einkahlutafélög) 49,5% og félagasamtök og sjálfseignarstofnanir fylgja þar fast á eftir með 37,4% hlutdeild (Hagstofa Íslands, 2008b).



Mynd 1. Skipting svarfyrirtækja á atvinnugreinar.

Loks er þess að geta að um 4,7% fyrirtækja í könnuninni störfuðu í frumvinnslu (landbúnaði eða sjávarútvegi)⁵, 27,9% í iðnaði og úrvinnslu, 60% í þjónustu af ýmsu tagi og 7,4% fyrirtækja voru í öðrum ótilgreindum rekstri (sjá mynd 1). Ef skipting fyrirtækja á atvinnugreinar er borin saman við skiptingu Hagstofunnar á fjölda fyrirtækja og félaga eftir atvinnugreinum 2006 kemur í ljós að frumvinnslufyrirtæki voru 4,4% fyrirtækja og félaga, iðnfyrirtæki 12,8% og þjónustufyrirtæki 78,5% af heildarfjölda (Hagstofa Íslands, 2008c). Þjónustufyrirtæki hafa því minni svörun en aðrar atvinnugreinar miðað við heildarþýði.

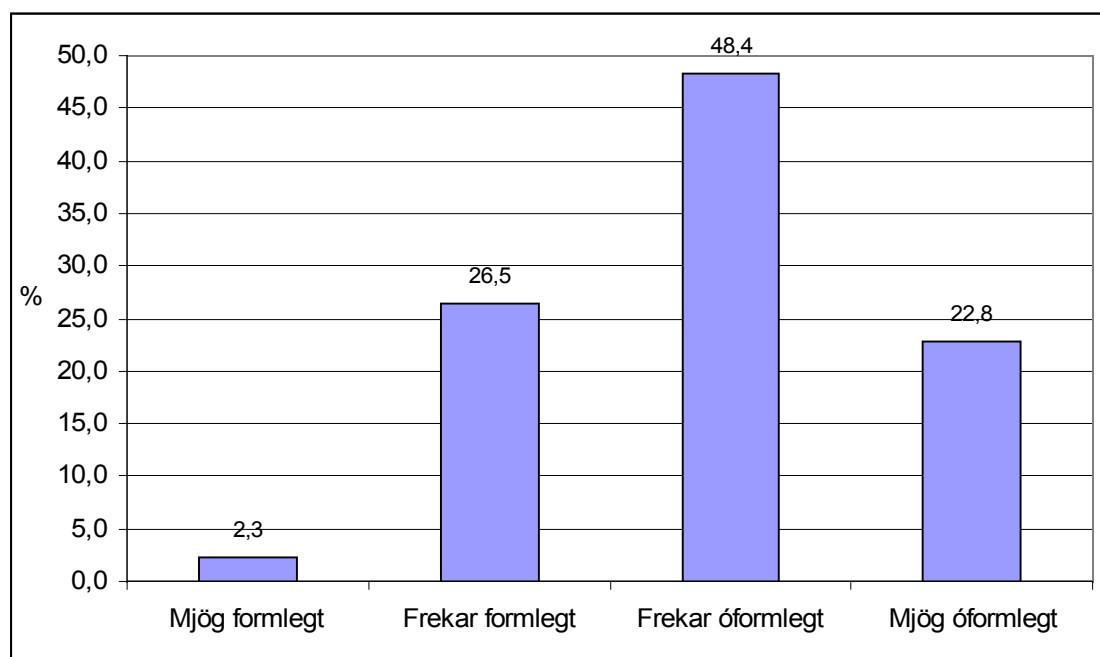
5 Vert er að minna á að landbúnaðarfyrirtæki voru felld úr úrtaki eins og fram hefur komið.

Á þessu stigi liggja fyrir sérkenni fyrirtækjanna og þeirra stjórnenda sem svöruðu könnuninni og því er ekki úr vegi að kynna þær niðurstöður sem snúa að skipulagi íslenskra fyrirtækja.

5. Skipulags- og samhengisviðd íslenskra fyrirtækja

Í könnuninni voru stjórnendur spurðir út í nokkra þætti skipulagsviðdar. Spurt var um hversu formleg skipulagsheildin sé, sérhæfingu viðfangsefna, starfslýsingar og háskólamenntun starfsmanna.

Hversu formleg skipulagsheild er vísar til skráðra reglna, samskipta og starfslýsinga. Við spurningunni „Hversu formlegt er fyrirtækið/stofnunin?“ bárust 215 svör. Á spurningalistanum var gefin sú skýring að formlegt þýddi margar skriflegar reglur, en óformlegt að um fáar skriflegar reglur væri að ræða. Tæplega helmingur stjórnenda svarar því til að fyrirtækið/stofnunin sé frekar óformleg, 26,5% segja þau séu mjög formleg, en nokkru færri svara því til að vinnustaðurinn sé mjög óformlegur (sjá mynd 2). Þessi svör benda til að um sé að ræða lítil eða meðalstór fyrirtæki, enda hafa fyrirtækin að meðaltali 59 starfsmenn á launaskrá. Eins og fyrr segir er tilhneiging til að fyrirtæki verði formlegri (margar skrifaðar reglur og samskipti ópersónulegri) eftir því sem starfsfólki fjölgar. Ástæða þess er að eftir því sem starfsfólki fjölgar eykst samhæfingarvandi þar sem starfsfólk þekkist ekki persónulega og einnig koma sömu viðfangsefni fyrir aftur og aftur. Skráðar reglur, starfslýsingar, skipurit og skriflegar upplýsingar auðvelda mjög starf á fjölmönnum vinnustöðum eins og áður hefur komið fram (Pugh og Dickson, 1976).



Mynd 2. Hversu formlegt er fyrirtækið/stofnunin? ($n = 215$).

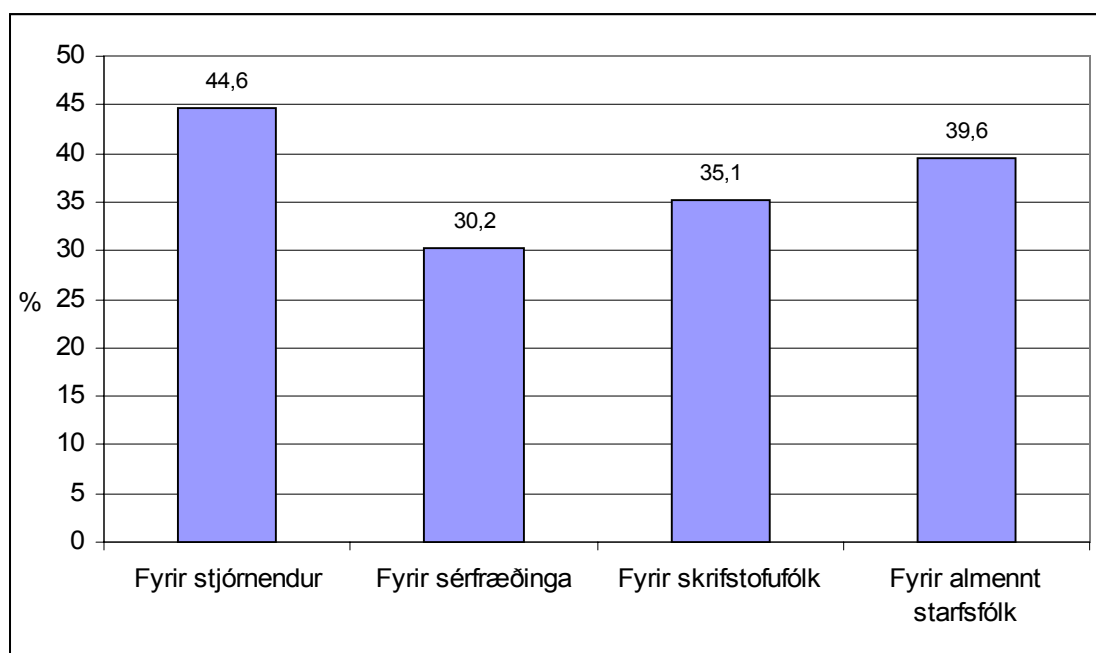
Ef fyrirtækin eru flokkuð eftir stærð eins og gert er í töflu 2 þá hefur stærð fyrirtækjanna mikil áhrif á það hversu formlegt fyrirtækið er. Stærri fyrirtækin eru formlegri en hin smærri og er munurinn marktækur ($p < 0,001$). Hér er stuðst við flokkun Evrópusambandsins (2006) á stærð fyrirtækja.

Tafla 2. Hversu formlegt er fyrirtækið eftir stærð?

	Mjög formlegt	Frekar formlegt	Frekar óformlegt	Mjög óformlegt
Starfsmenn færri en 10	2,6%	9,2%	50,0%	32,2%
Starfsmenn 10 til 50	2,0%	27,3%	53,5%	17,2%
Starfsmenn 51 til 150	0%	69,0%	28,0%	4,0%
Starfsmenn fleiri en 150	11,1%	55,6%	22,2%	11,1%

Kí = 42,5, df = 9, $p < 0,001$

Einn mikilvægur þáttur er varðar formlegar skráðar reglur eru starfslýsingar, þ.e. starfi og ábyrgð starfsfólks er lýst skriflega í starfslýsingu. Af mynd 3 má ráða að 44,6% fyrirtækja sem þátt tóku í könnuninni hafa starfslýsingar fyrir stjórnendur, 39,6% fyrir almennt starfsfólk, 35% fyrir skrifstofufólk, en 30,2% fyrir sérfræðinga.



Mynd 3. Eru til starfslýsingar innan fyrirtækis/stofnunar?

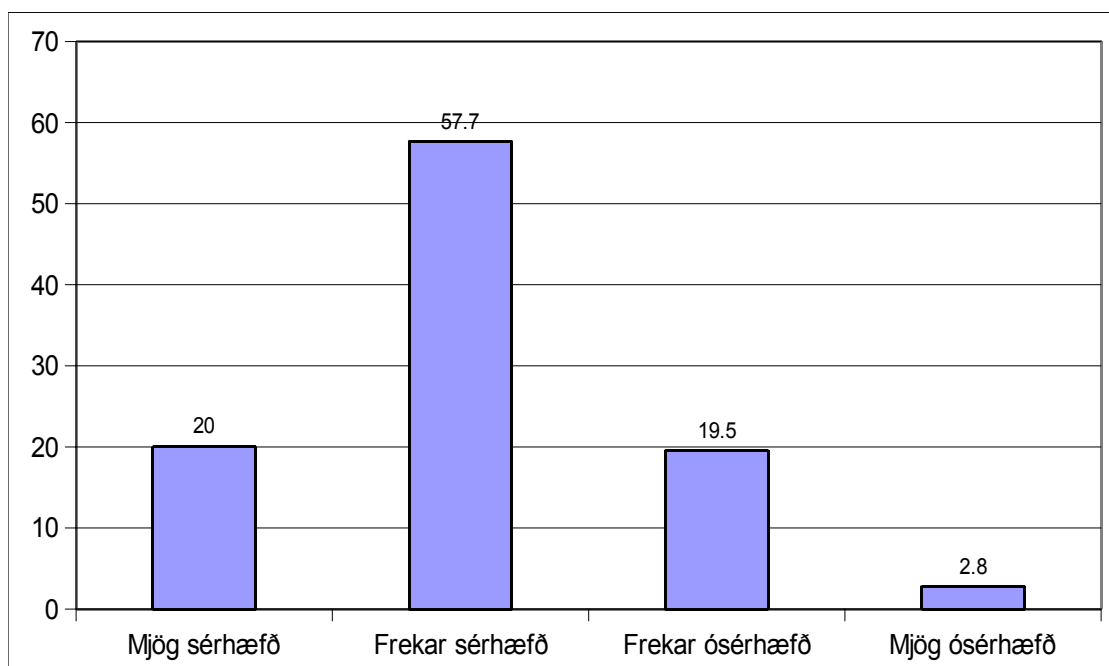
Hvort að starfslýsingar séu fyrir hendi ræðst mjög af stærð fyrirtækja, því stærra sem fyrirtækið er því líklegra er að það hafi starfslýsingu (sjá töflu 3). Undantekningin er að vísu fyrirtæki með fleiri en 150 starfsmenn en á móti kemur að þau eru einungis 9 í þessari könnun og því gæti það haft áhrif þar á.

Tafla 3. Hlutfall fyrirtækja þar sem er til starfslýsing eftir stærð⁶

	Stjórnendur	Sérfræðingar	Skrifstofufólk	Almennt starfsfólk
Starfsmenn færri en 10	19,7%	17,1%	21,1%	15,8%
Starfsmenn 10 til 50	49,5%	29,3%	36,4%	50,5%
Starfsmenn 51 til 150	88,9%	59,3%	70,4%	85,5%
Starfsmenn fleiri en 150	66,7%	66,7%	66,7%	33,3%

Menntun starfsfólks í fyrirtækjum lýsir vel sérkennum þeirra og skipulagi. Í framleiðslufyrirtækjum er algengt að hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna sé lágt, stöðlun mikil sem og verkaskipting, en hlutfallið er hátt í háskólum og sjúkrastofnunum þar sem viðfangsefnin eru flókin og stöðlun minni. Um helmingur fyrirtækjanna í könnuninni hafði 1-5 háskólamenntaða starfsmenn, 24,5% fyrirtækja hafði engan háskólamenntaðan starfsmann. Hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna var 25,7% að meðaltali.

Stærð fyrirtækja skiptir ekki máli varðandi fjölda háskólamenntaðra starfsmanna. Hins vegar þá er marktækur munur eftir starfsgreinum hvert hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna var (ANOVA $p < 0,001$). Minnst var hlutfallið í samgöngum og flutningum 5% og mest var það í fræðslustarfsemi eða 50,6%. Þær starfsgreinar sem voru yfir 40% voru önnur þjónusta 44,6%, fasteigna- og viðskiptaþjónusta 40% og fjármálaþjónusta 40,6%. Í opinberri þjónustu er hlutfallið tæplega 30%.

Mynd 4. Hversu sérhæfð eru störfín í fyrirtækinu/stofnuninni? ($n = 215$).

6 Hér er í raun um að ræða fjórar spurningar þar sem spurt er um starfslýsingar fyrir fjóra ólíka hópa. Fyrir vikið er ekki hægt að reikna út kí-kvaðrat eða p -gildi.

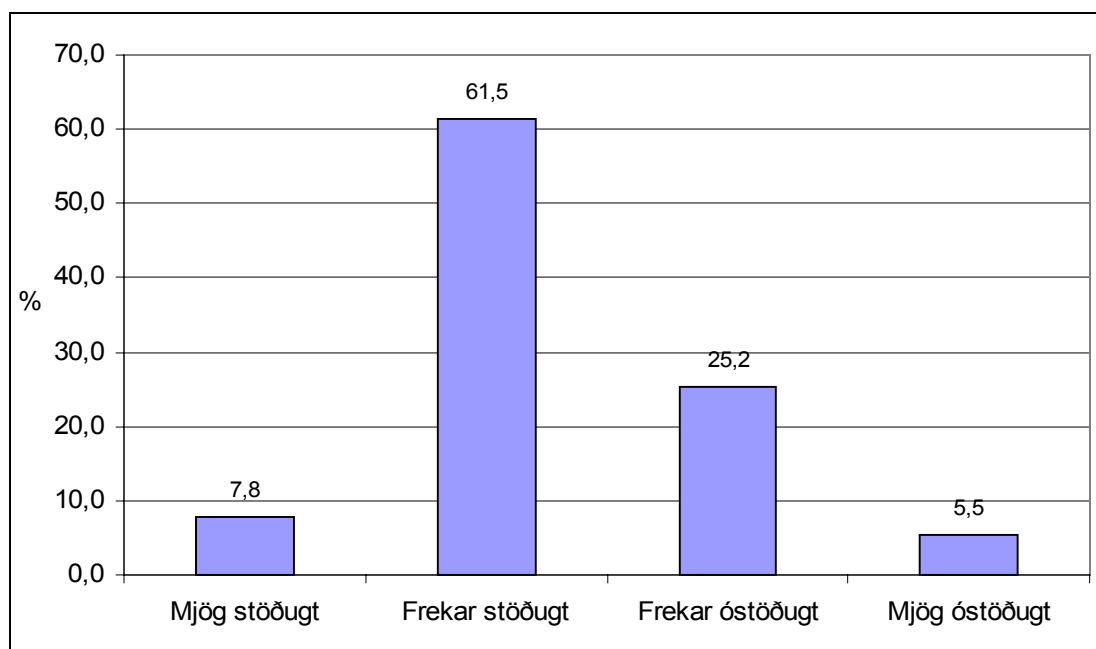
Í flestum fyrirtækjum sem þátt tóku í könnuninni eru störfin frekar sérhæfð (57,7%) eða mjög sérhæfð (20%). Það eru helst minni fyrirtækin sem eru með ósérhæfð störf, enda algengt að viðfangsefnin í slíkum fyrirtækjum séu mörg og starfsmenn fáir sem þurfa að ganga í flest störf. Ekki er munur milli starfsgreina hvað sérhæfingu starfa varðar.

Tafla 4. Hversu sérhæfð störf eru innan fyrirtækis eftir stærð?

	Mjög sérhæfð	Frekar sérhæfð	Frekar ósérhæfð	Mjög ósérhæfð
Starfsmenn færri en 10	27,6%	50,0%	15,8%	6,6%
Starfsmenn 10 til 50	16,2%	56,6%	26,3%	1%
Starfsmenn 51 til 150	20,0%	72,0%	8,0%	0%
Starfsmenn fleiri en 150	12,5%	87,5%	0%	0%

Kí = 17,9, df = 9, p = 0,036

Samhengisviddin er samheiti yfir fyrirtæki í heild sinni, þar á meðal stærð, framleiðslutækni, umhverfi, fyrirtækjamenningu og stefnu og markið. Eins og fyrr segir höfðu fyrirtæki 59 starfsmenn á launaskrá að meðaltali 2006. Minnstu fyrirtækin voru með færri en fimm starfsmenn, en það stærsta 4.600 starfsmenn. Flest fyrirtækin voru með innan við 100 starfsmenn og flokkast því sem lítil eða meðalstór samkvæmt flokkun Evrópusambandsins (Evrópusambandið, 2006). Hvorki liggja fyrir upplýsingar um framleiðslutækni né fyrirtækjamenningu.



Mynd 5. Er rekstrarumhverfi fyrirtækisins /stofnunar stöðugt eða breytilegt? (n = 218).

Af mynd 5 má ráða að mikill meirihluti fyrirtækja í könnuninni starfar í frekar stöðugu umhverfi (61,5%). Ekki fundust tengsl milli stærðar eða starfsgreina fyrirtækja á rekstrarumhverfi.

Samkvæmt skipulagsfræðum þá hefur rekstrarumhverfi mikil áhrif á skipulag fyrirtækja. Því stöðugra sem rekstrarumhverfið er því staðlaðra og sérhæfðara ætti skipulag fyrirtækja að vera (Daft, 2007). Samkvæmt niðurstöðum þessarar könnunar hefur rekstrarumhverfi ekki áhrif á sérhæfingu fyrirtækja. Það virðist hins vegar hafa áhrif á stjórnskipulag fyrirtækja – munurinn er marktækur ($p = 0,029$). Þau fyrirtæki sem eru í mjög stöðugu starfsumhverfi eru helst með starfaskipulag eða annað skipulag en fyrirtæki sem eru í mjög óstöðugu starfsumhverfi nota fleiri skipulagsform. Það er mjög í samræmi við fyrri rannsóknir í skipulagsfræðum (Dolman og Deal, 2003; Burns, 1997; Pugh, 1997; Pugh og Hickson, 1976).

Tafla 5. Hvaða stjórnskipulag er í fyrirtæki eftir rekstrarumhverfi fyrirtækis?

	Starfa- skipulag	Afurða- skipulag	Svæðis- skipulag	Fléttu- skipulag	Annað skipulag
Mjög stöðugt	70,6%	0,0%	0,0%	5,9%	23,5%
Frekar stöðugt	66,4%	2,5%	6,7%	18,5%	5,9%
Frekar óstöðugt	72,5%	5,9%	2,0%	9,8%	9,8%
Mjög óstöðugt	30,0%	20,0%	10,0%	30,0%	10,0%

Kí = 22,9, df = 12, $p = 0,029$

Fyrirtæki sem eru í óstöðugu rekstrarumhverfi eru auk þess mun óformlegri en þau sem eru í stöðugra rekstrarumhverfi (sjá töflu 6).

Tafla 6. Hversu formlegt er fyrirtækið eftir rekstrarumhverfi?

	Mjög formlegt	Frekar formlegt	Frekar óformlegt	Mjög óformlegt
Mjög stöðugt	11,8%	35,3%	17,6%	35,3%
Frekar stöðugt	2,3%	27,3%	49,2%	21,2%
Frekar óstöðugt	0,0%	25,9%	57,4%	16,7%
Mjög óstöðugt	0,0%	8,3%	41,7%	50,0%

Kí = 20,5, df = 9, $p = 0,015$

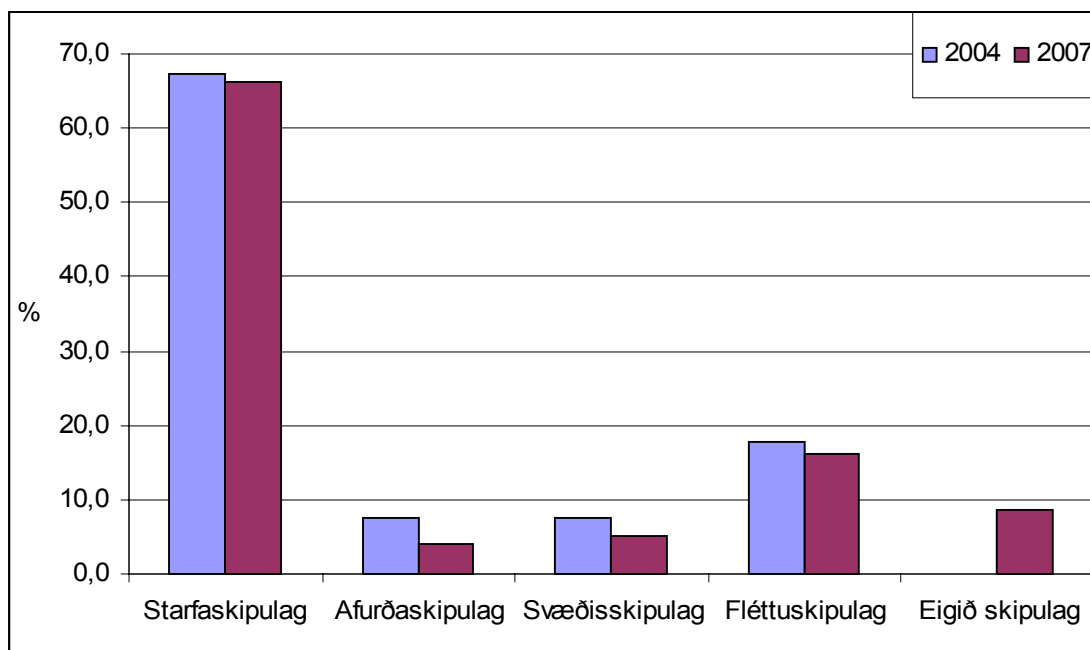
Af svörum stjórnenda að dæma þá hugar meirihluti þeirra að stefnu og stefnumótun. Hjá 57% fyrirtækja og stofnana fer formleg stefnumótunarvinna fram. Formleg stefnumótun er algengari í stærri fyrirtækjum.

6. Stjórnskipulag íslenskra fyrirtækja

Í könnuninni var spurt hvort stjórnskipulag (skipurit) hefði verið samþykkt í fyrirtækinu. Alls hafði stjórnskipulag verið samþykkt í 120 fyrirtækjum (54,8%) sem svöruðu könnuninni en í 99 fyrirtækjum hafði slíkt skipulag ekki verið samþykkt.

Fyrirtæki með fleiri en 50 starfsmenn hafa oftast samþykkt stjórnskipulag en minni fyrirtæki. Þegar stuðst er við tveggja hlutfalla próf er munurinn marktækur ($p < 0,001$). Hið sama á við um háskólamenntaða stjórnendur sem mun oftast hafa hugað að formlegu skipulagi en stjórnendur með aðra menntun ($p = 0,003$). Hafa þó þó í huga að stjórnendur stærri fyrirtækja í könnuninni hafa flestir lokið framhaldsskóla- og háskólanámi. Ekki er sjáanlegur munur á því hvort stjórnskipulag hafi verið samþykkt eftir starfsgrein fyrirtækja.

Athyglisvert er að stjórnendur 199 fyrirtækja merkja við spurningu um hvert sé stjórnskipulag fyrirtækisins. Það þýðir að í 79 fyrirtæki er skipulag við lýði sem ekki hefur verið samþykkt af stjórn viðkomandi fyrirtækis. Algengasta stjórnskipulagið í íslenskum fyrirtækjum er starfaskipulagið (sjá mynd 6).⁷ Líðlega 66% fyrirtækja er svör bárust frá höfðu slíkt skipulag. Næstalgengasta skipulagsformið er fléttuskipulag (16,1%). Um 5% fyrirtækja hafa tekið upp svæðisskipulag og næstum jafn mörg fyrirtæki hafa afurðaskipulag. Spurningalistinn heimilaði að tilgreina aðra valkosti og völdu 8,5% stjórnenda þann möguleika. Mjög litlar breytingar hafa átt sér stað frá sambærilegri könnun sem gerð var árið 2004 (sjá Inga Rúnar Eðvarðsson, 2006).



Mynd 6. Hvert er stjórnskipulag fyrirtækisins? ($n = 175$).

7 Ein spurning hljóðaði svo: Hvert er stjórnskipulag fyrirtækisins? Merkið við þá mynd sem best lýsir skipulaginu. Síðan fylgdu fjórar myndir sem eru dæmigerðar fyrir starfa-, afurða-, svæðis- og fléttuskipulag. Ef engin þeirra átti við var mögulegt að merkja við annað og tilgreina skipulagið.

Stærð fyrirtækja virðist ekki hafa áhrif á þau skipulagsform sem stjórnendur þeirra velja (sjá töflu 7). Kí-kvaðrat-stuðullinn í töflu 7 ($p = 0,061$) gefur ekki til kynna að vert sé að skoða tengsl stærðar og skipulagsforms nánar. Þó virðast stærstu fyrirtækin frekast nota fléttuskipulag meðan minni fyrirtækin skipuleggja starfsemi sína í anda starfaskipulags.

Tafla 7. Stærð fyrirtækja og skipulagsform

	Starfa- skipulag	Afurða- skipulag	Svæðis- skipulag	Fléttu- skipulag	Annað skipulag
Starfsmenn færri en 10	65,6%	3,1%	4,7%	10,9%	15,6%
Starfsmenn 10 til 50	67,7%	5,4%	4,3%	15,1%	7,5%
Starfsmenn 51 til 150	73,1%	3,8%	3,8%	19,2%	0%
Starfsmenn fleiri en 150	33,3%	0%	22,2%	44,4%	0%

Kí = 20,3, df = 12, $p = 0,061$

Stjórnendur fyrirtækja og stofnana voru einnig spurðir um fjölda stjórnþrepa í fyrirtækinu/stofnuninni. Samkvæmt könnuninni hafa íslensk fyrirtæki tæplega þrjú stjórnþrep – 2,88 (almenna starfsmenn, millistjórnendur og framkvæmdastjóra/forstöðumann). Í nokkrum fyrirtækjum var einungis eitt stjórnþrep en sex þegar mest lét. Fjöldi stjórnþrepa helst í hendur við fjölda starfsmanna. Það er í samræmi við erlendar rannsóknir sem hafa leitt í ljós að fyrirtæki með 1.000 starfsmenn hafi allt að fjögur stjórnþrep og að stjórnþrepum fjölgi iðulega í sjö þegar starfsfólki fjölgi í 3.000 (Jones, 2004). Fá stjórnþrep er dæmi um flatt skipulag sem auðveldar boðskipti milli undir- og yfirmanna, en eykur mjög álag á stjórnendur þar sem þeir stýra mörgum undirmönnum – þeir hafa m.o.ö. víða stjórnunarspönn (Pugh, 1997).

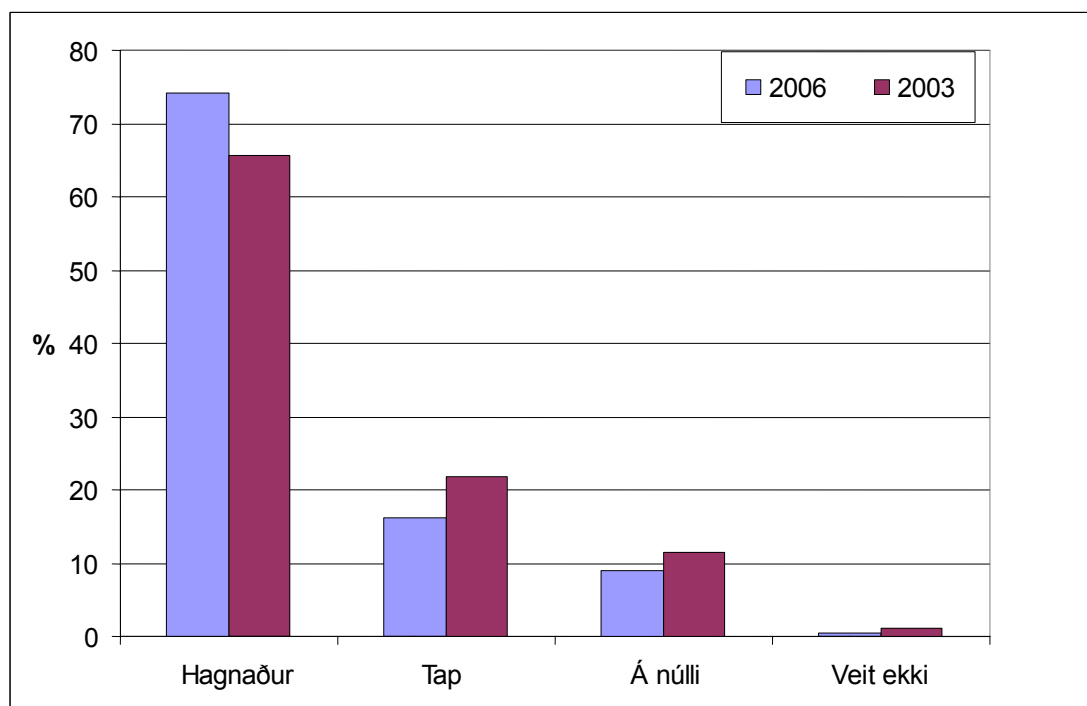
7. Framleiðslu- og þjónustufyrirtæki

Vert er að benda á að ólíkir eiginleikar framleiðslu- og þjónustufyrirtækja hafa margvísleg áhrif á rekstur og skipulag fyrirtækja eins og fyrr segir. Þjónustufyrirtæki eru að öðru jöfnu í nánari tengslum við neytendur en framleiðslufyrirtæki; þau eru minni og dreifðari um landsvæði. Fleiri aðilar koma einnig að ákvörðunum í þjónustufyrirtækjum og minni stöðlun og formfesta ríkir innan þeirra en framleiðslufyrirtækja. Starfsfólk þjónustufyrirtækja er auk þess betur menntað en starfslið framleiðslufyrirtækja (Daft, 2007).

Í könnuninni kom ekki fram munur á milli framleiðslu- og þjónustufyrirtækja á Íslandi hvað varðar stærð þeirra, hversu formleg þau eru, sérhæfingu eða skipurit. Hins vegar var marktækur munur hvað varðar hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna. Innan framleiðslufyrirtækja eru 12,7% starfsmanna með háskólamenntun, en innan þjónustufyrirtækja er hlutfallið 31,8% (t-próf $p < 0,001$).

8. Rekstrarárangur

Athyglisvert er að kanna hvort skipulag hafi áhrif á rekstrarárangur fyrirtækjanna í könnuninni. Meirihluti fyrirtækja er svöruðu könnuninni, eða 155 (74,2%) var rekinn með hagnaði árið 2006, 34 (16,3%) voru rekin með tapi og 19 (9,1%) á núlli (sjá mynd 7). Hlutfall fyrirtækja sem rekin voru með tapi var þrem prósentustigum hærra en árið á undan. Séu þessar niðurstöður yfirfærðar á þýðið er ekki hægt að fullyrða að breyting hafi átt sér stað milli ára.



Mynd 7. Rekstrarafkoma fyrirtækja í könnuninni 2003 og 2006.

Stærð fyrirtækja virðist ekki hafa áhrif á afkomu þeirra og ekki heldur skipulag þeirra. Afkoma fyrirtækja er hins vegar ólík eftir starfsgreinum. Besta afkoman er í iðnaði og frumvinnslugreinum en nokkru slakari í þjónustufyrirtækjum. Munurinn á iðnfyrirtækjum og þjónustufyrirtækjum er marktækur þegar hlutföll tveggja hópa eru borin saman ($p = 0,028$) en það á ekki við um mun á milli frumvinnslu- og iðnfyrirtækja eða frumvinnslu og þjónustufyrirtækja.

Hvað með tengsl umhverfis, skipulags og hagnaðar? Gögn voru greind á þann hátt að skoða aðeins einstaklings- og hlutafélög sem hafa arðsemi að leiðarljósi (fella brott fyrirtæki ríkis- og sveitarfélaga, samvinnufélög o.fl.), sérkenni rekstrarumhverfis og skipulag. Tafla 8 sýnir slík fyrirtæki sem eru með mjög eða frekar stöðugt rekstrarumhverfi og hvort þau hafi verið rekin með hagnaði eða ekki árið 2006. Munurinn milli skipulagsforms og hagnaðar er nánast marktækur ($p = 0,059$). Niðurstöður leiða í ljós, öfugt við fræðin, að fyrirtæki sem hafa starfaskipulag

sem hentar mjög vel stöðugu rekstrarumhverfi, eru fimm sinnum líklegri til að vera rekin á núlli eða með tapi en fyrirtæki sem hafa annað skipulag.

Tafla 8. Stöðugt rekstrarumhverfi, skipulagsform og hagnaður

	Hagnaður	Ekki hagnaður
Starfaskipulag	48,3%	14,7%
Annað skipulag	33,6%	3,4%
Samtals	81,9%	18,1%

Kí = 3,570, df = 1, p = 0,059

Þegar sama greining var gerð fyrir fyrirtæki í óstöðugu umhverfi kom ekkert markvert fram ($p = 0,724$) varðandi skipulag og rekstrarárangur.

Af því sem fram kemur hér að framan er ljóst að skipulag virðist lítil áhrif hafa á rekstrarárangur fyrirtækjanna sem svöruðu könnuninni. Það er mjög athyglisvert og þetta atriði þarf frekari rannsókna við.

9. Umræða

Niðurstöður leiða í ljós að tæplega helmingur fyrirtækja eða stofnana teljast vera frekar óformleg. Stærri fyrirtæki eru formlegri en minni fyrirtæki.⁸ Um 44% fyrirtækja hafði starfslýsingar fyrir stjórnendur, en nokkru færri höfðu starfslýsingar fyrir aðra starfsmenn. Stærri fyrirtæki eru líklegri til að hafa starfslýsingar. Störf í fyrirtækjum eru frekar sérhæfð, en þannig svara 58% stjórnenda. Ósérhæfð störf er helst að finna í minni fyrirtækjum. Fyrirtæki og stofnanir höfðu 26% háskólamenntaðra starfsmanna að meðaltali. Nokkur munur var milli atvinnugreina í því tilliti. 61,5% fyrirtækja og stofnana starfaði í frekari stöðugu rekstrarumhverfi. Hjá 57% fyrirtækja og stofnana fer formleg stefnumótunarvinna fram. Aðeins kom fram munur á milli framleiðslu- og þjónustufyrirtækja hvað varðar hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna sem var herra í þjónustufyrirtækjum.

Samkvæmt rannsókninni hafa 120 fyrirtæki (59%) samþykkt stjórnskipulag (skipurit). Fyrirtæki með fleiri en 50 starfsmenn og háskólamenntaða stjórnendur höfðu frekar samþykkt stjórnskipulag en önnur fyrirtæki.

Starfaskipulag er algengasta skipulagsformið í íslenskum fyrirtækjum og 66% fyrirtækjanna kváðust hafa slíkt skipulag. Næstalgengasta formið er fléttuskipulag (16,1%), um 7% fyrirtækja hafa tekið upp afurðaskipulag og jafn mörg fyrirtæki hafa svæðisskipulag. Minni fyrirtæki skipuleggja starfsemi sína í anda starfaskipulags í ríkari mæli en stærri fyrirtæki, sem eru líklegri til að hafa fléttuskipulag.

Íslensk fyrirtæki hafa að meðaltali þrjú stjórnþrep. Fjöldi stjórnþrepa helst í hendur við fjölda starfsmanna í fyrirtækjum.

8 Aðeins verður hér getið um þær niðurstöður sem eru tölfræðilega marktækar miðað við 5% öryggismörk og tveggja hlutfalla próf.

Hér verða helstu niðurstöður dregnar saman í samræmi við rannsóknarspurningar:

- Stærð fyrirtækjanna hafði mjög mikil áhrif á marga þætti skipulags. Stærri fyrirtækin eru formlegri, sérhæfðari og hafa frekar starfslýsingar. Þau hafa einnig oftast samþykkt stjórnskipulag, eru skipulögð í anda fléttuskipulags, og hafa þrjú eða fleiri stjórnþrep.
- Rekstrarumhverfi fyrirtækja hefur áhrif með þeim hætti að starfaskipulag er algengara í stöðugu rekstrarumhverfi og einnig eru fyrirtæki í óstöðugu umhverfi óformlegri en önnur fyrirtæki.
- Enginn munur kom fram varðandi skipulag framleiðslu- og þjónustufyrirtækja, en þau síðarnefndu hafa hærra hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna.
- Fyrirtæki sem voru skipulögð að hætti starfaskipulags voru frekar rekin með tapi eða á núlli. Að öðru leyti voru engin sjáanleg tengsl á milli skipulags og rekstrarárangurs. Helsta skýring þess er að mikill meirihluti fyrirtækja skilaði hagnaði árið 2006.

Niðurstöður könnunarinnar eru um margt áhugaverðar þar sem heildstæða vitneskju hefur skort á þessu sviði á Íslandi. Samanburður við fyrri innlendar niðurstöður er því erfiður nema að hluta til (sjá Ingi Rúnar Eðvarðsson, 2006). Hins vegar er mögulegt að bera niðurstöðurnar saman við erlendar rannsóknir. Almennt virðist sem stjórnendur á Íslandi velji sér skipulag í samræmi við það sem tíðkast erlendis og kennt er í viðskiptanámi. Þannig velja stjórnendur helst starfaskipulag, sem hentar litlum fyrirtækjum með fáar framleiðsluvörur, en stærri fyrirtæki velja sér fremur fléttuskipulag. Það er í samræmi við það sem erlendir fræðimenn telja ákjósanlegt (Jones, 2004; Daft, 2007). Einnig sýnir rannsóknin áþekkar niðurstöður og fyrri rannsóknir hvað varðar áhrif stærðar og rekstrarumhverfis á sérhæfingu viðfangsefna, formlega þætti, starfslýsingar o.fl. (Pugh, 1997; Pugh og Hickson, 1976; Daft, 2007). Það er athyglisvert í ljósi þess að upplýsingatækni hefur komið til sögunnar á liðnum áratug og mörg fyrirtæki hafa verið endurskipulögð með útboði verkefna og fleira. Það er áhugavert rannsóknarefni.

Frekari rannsókna er þörf á skipulagi íslenskra fyrirtækja. Þannig væri áhugavert að kafa dýpra ofan í einstaka þætti rannsóknarinnar með viðtölum og vinnustaðagreiningu.

Allar rannsóknir eru takmörkunum háðar. Í þessari rannsókn má segja að lágt svarhlutfall dragi úr þeirri vissu sem hægt er að álykta með út frá niðurstöðum. Til málsbóta má þó telja að úrtakið var lagskipt og endurspeglar þannig nokkuð vel heildarþýði. Með því að bera þau fyrirtæki sem svöruðu könnuninni við upplýsingar um einkenni íslenskra fyrirtækja frá Hagstofu Íslands virðast helstu skekkjur vera þær að þeir sem þátt tóku í könnuninni stýrðu stærri einkahlutafélögum í frumvinnslu og iðnaði en meðaltal íslenskra fyrirtækja gefur til kynna. Þá má nefna

að niðurstöður byggja aðallega á nafnabreytum og það kallar á varfærni við að yfirfæra niðurstöður yfir á íslensk fyrirtæki almennt séð.

10. Lokaorð

Markmið þessarar greinar var í fyrsta lagi að kanna hvaða skipulagsform (skipurit) eru við lýði í íslenskum fyrirtækjum. Í öðru lagi var markmiðið að kanna áhrif ólíkra þátta á skipulag fyrirtækja. Meðal rannsóknarspurninga sem reynt var að svara eru t.d. hver séu áhrif stærðar og rekstrarumhverfis á skipulag fyrirtækja, hvort munur sé á skipulagi framleiðslu- og þjónustufyrirtækja og hvort skipulag hafi áhrif á rekstrarárangur.

Niðurstöður benda til að stærð fyrirtækjanna hafi mjög mikil áhrif á marga þætti skipulags. Stærri fyrirtækin eru formlegri, sérhæfðari og hafa frekar starfslýsingar. Þau hafa einnig oftast samþykkt stjórnskipulag, eru skipulögð í anda fléttuskipulags, og hafa þrjú eða fleiri stjórnþrep. Rekstrarumhverfi fyrirtækja hefur áhrif með þeim hætti að starfaskipulag er algengara í stöðugu rekstrarumhverfi og einnig eru fyrirtæki í óstöðugu umhverfi óformlegri en önnur fyrirtæki. Enginn munur kom fram varðandi skipulag framleiðslu- og þjónustufyrirtækja, en þau síðarnefndu hafa hærra hlutfall háskólamenntaðra starfsmanna. Þörf er á frekari rannsóknum á skipulagi til að efla íslenskt atvinnulíf og tryggja varanlegan árangur fyrirtækja.

Heimildaskrá

- Aaker, D. A., Kumar, V. og Day, G. S. (2001). *Marketing research* (7. útgáfa). New York: John Wiley & Sons.
- Bolman, L. G. og Deal, T. E. (2003). *Reframing organizations: artistry, choice and leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Burns, A. C. og Bush, R. F. (2003). *Marketing research: online research applications*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Burns, T. (1997). Mechanistic and organismic structures. Bls. 43-55 í Pugh, D. S. (ritstj.) *Organization Theory: Selected Readings*. London: Penguin Books.
- Daft, R. L. (2007). *Understanding the theory and design of organizations*. Mason, Ohio: Thomson/South-Western.
- Evrópusambandið (2006). *The new SME definition: user guide and model declaration*. Sótt 2. mars 2006 af http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/-sme_definition/sme_user_guide.pdf
- Grönroos, C. (1990). *Service management and marketing: managing the moments of truth in service competition*. Lexington: Lexington Books.
- Hagstofa Íslands (2008a). Fjöldi launagreiðenda eftir starfsmannafjölda, landsvæðum og atvinnugreinum 1998-2005. Sótt 19. mars 2008 af <http://www.hagstofa.is/?PageID=638>
- Hagstofa Íslands (2008b). Fjöldi skráðra fyrirtækja og félaga eftir rekstrarformi 1999-2006. Sótt 19. mars 2008 af <http://www.hagstofa.is/uploads/files/LH07/L070401.xls>

- Hagstofa Íslands (2008c). Fjöldi fyrirtækja og félög eftir atvinnugreinum 1996-2006. Sótt 19. mars 2008 af <http://www.hagstofa.is/uploads/files/LH07/L070404.xls>.
- Hersey, P. og Blanchard, K. H. (1988). *Management of organizational behavior: utilizing human resources*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Holst, E. (2006). Women and managerial positions in Europe: focus on Germany. *Management Revue*, 17: 122-142.
- Ingi Rúnar Eðvarðsson (2006). Stjórnunaraðferðir og skipulag íslenskra fyrirtækja. *Tímarit um viðskipti og efnahagsmál*, 4: 3-26.
- Jones, G. R. (2004). *Organizational theory, design, and change: text and cases* (4. útgáfa). Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- KPMG Consulting (1999). *Knowledge management research report 2000*. London: KPMG.
- Lim, K. K. og Ahmed, P. K. (2000). Enabling knowledge management: a measurement perspective. Bls. 690-695 í *Proceedings of the 2000 IEEE international conference on management of innovation and technology*. Piscataway, NJ: IEEE.
- Malhrota, N. K. og Birks, D. F. (2003). *Marketing research: an applied approach*. Harlow: Prentice Hall.
- Nilsson, F. og Kald, M. (2002). Recent advances in performance management: the Nordic case. *European Management Journal*, 20: 235-245.
- Pugh, D. S. (1997). Does context determine form? Í Pugh, D. S (ristj.) *Organization theory: selected readings*. London: Penguin Books.
- Pugh, D. S. og Hickson, D. J. (1976). *Organizational structure in its context: the Aston programme I*. Farnborough, Hants.: Saxon House, Lexington Books.
- Rannsóknarsetur vinnuréttar og jafnréttismála (2007). *Jafnréttiskennitalan: birting upplýsinga um jafnrétti í 100 stærstu fyrirtækjum á Íslandi*. Háskólinn á Bifröst. Rafræn skýrsla á http://rvj.bifrost.is/Files/Skra_0019672.pdf
- Runólfur Smári Steinþórsson (2003). Stefnumiðuð stjórnun: fimm greiningarlíkön. *Tímarit um viðskipti og efnahagsmál*, 1: 27-53.
- Runólfur Smári Steinþórsson, Marteinn Þór Arnar og Sigurður Arnar Jónsson (1995). *Skipulag fyrirtækja*. Reykjavík: Framtíðarsýn.
- Woodward, J. (1958). *Management and technology*. London: H.M. Stationery Office.

Um höfundanna

Ingi Rúnar Eðvarðsson er prófessor við Háskólann á Akureyri. Netfang: ire@unak.is. Guðmundur Kristján Óskarsson er lektor við Háskólann á Akureyri. Rannsóknin var styrkt af Rannsóknarsjóði HA og Háskólasjóði KEA.

WORKING PAPER

The economic impact of public cultural expenditures on creative industries under increasing globalization

Ágúst Einarsson

Abstract: The paper discusses the role of public authorities in the cultural sector. The level of public cultural expenditures is set by the budgets of central and local governments. Priorities in public cultural expenditures are largely determined by politicians. To evaluate politicians' priority-setting, we look at the percentage of the total expenditures allocated to individual budget items. One conclusion of this paper is that there is a statistically significant correlation between the share of public cultural expenditures and the populations of individual countries. We discuss cultural activities as global public goods and the importance of public authorities. We discuss the definition of "creative industries" and compare an index of countries' creativity to other important indices. The paper uses the music industry as an example to illustrate the use of management theory models to demonstrate the competitiveness of enterprises and nations within the creative industries.

Keywords: creative industries, cultural expenditures, global creativity index, global public goods, music industry

Ágrip: Í greininni er fjallað um stjórnvöld innan menningargeirans. Opinber útgjöld til menningarmála eru ákveðin í fjárlögum ríkisvaldsins og í fjárhagsáætlunum sveitarfélaga. Það eru að verulegu leyti stjórnámamenn sem ákveða forgang í opinberum útgjöldum til menningarmála. Til að meta forgangsöröðun stjórnámamanna er skoðuð hlutdeild útgjalda til einstakra málaflokka af heildarútgjöldum. Ein niðurstaða greinarinnar er að það er tölfraðilega marktækt samband milli hlutdeildar af opinberum útgjöldum og íbúafjölda einstakra landa. Fjallað er um menningaratburði sem alþjóðleg almannagæði og um mikilvægi opinberra stjórnvalda. Rætt er um skilgreiningar á skapandi atvinnugreinum og stuðull um sköpun í einstökum löndum er borinn saman við aðra mikilvæga alþjóðlega stuðla. Í greininni er tónlistariðnaðurinn tekinn sem dæmi til að lýsa notkun líkana innan stjórnunarfræða til að sýna samkeppnishæfni fyrirtækja og landa í skapandi atvinnugreinum.

1. Introduction

Culture can be defined as any human behavior or activity passed from one generation to the next, which describes, creates, preserves or transmits the emotions

or surroundings of human society, consisting of languages, beliefs, ideas, customs, arts, sports, or other related aspects. Culture is also the subject of the field of cultural economics (Frey, 2000; Held, McGrew, Goldblatt & Perator, 1999; Bendixen, 1998; Peacock, 1994). Culture can be regarded as a positive externality, because increased cultural activities result in a more diverse society and offer more possibilities for a happier life (Sable & Kling, 2000). Public initiatives in support of cultural activities for the purpose of increasing positive externalities are often very effective (Kaul, Grunberg & Stern, 1999). Externalities are especially important in connection with public goods, which, in contrast with private goods, are non-excludable and non-rivalrous.

Goods are a material aspect of culture and make the categories of culture visible (Howes, 1996). Culture can be regarded as a public good, as in the case of cultural heritage. It is not possible to maintain, however, that every aspect of culture falls under the heading of pure public goods, because many aspects are in fact private goods, for instance concerts and art exhibitions within the area of fine arts. In such an event, this cultural activity or cultural element is excludable but not rivalrous. In that case they are impure public goods (Serageldin, 1999).

The aim of public goods is to improve societies, surroundings and living standards. Public authorities, usually democratically elected authorities, normally supply public goods, and this improves the lives of the general public. Culture fits very well into this classification. Market failure occurs when the free market does not succeed in ensuring a good or an optimal utilization of production factors. When this happens, public authorities can help the market to achieve the desired results.

One of the problems of attaching a price tag to culture is that its value is not always immediately apparent, and the value may change from one generation to the next. There is also the problem of classification, as in the case of the difference between culture and education. In economic statistics, the entire school system, including art schools and various institutions purely dedicated to the practice of culture, is classified under the heading of education rather than under cultural activities. However, UNESCO has defined culture for the purpose of international economic statistics, dividing the concept into nine categories: cultural heritage, printed matter and literature, music, performing arts, audio media, audiovisual media, social activities, sports/games and environment/nature (Haydon, 2000).

This paper describes the globalization of cultural activities in Section 2 and gives an international comparison of public cultural expenditures in Section 3. In Section 4 we discuss the creative industries and compare the Global Creativity Index, the World Competitiveness Index, the Index of Information and Communication Technology, the Gross National Income per capita and the Global Gender Gap Index. In Section 5 we analyze the music sector as one of the creative industries and use Michael Porter's models. Section 6 concludes the paper.

2. The globalization of cultural activities

The globalization of culture is a flow, which is characterized at any time by its intensity or volume. Literature, music, art, law and philosophy all cross the world. The systems that enable their distribution are institutional and frequently, although by no means invariably, under public ownership, so that public authorities can influence them considerably.

Cultural capital manifests itself in the form of cultural products and cultural institutions and has a significant impact on social development. The attitudes of individuals as consumers are dictated, among other things, by their self-images, and cultural products serve to maintain and express self-images and its realization (Pálsson & Ólafsson, 2005).

Globalization is changing much in the world, but there is also much that is changing in the environment irrespective of globalization. The world population is now about 6.3 billion and is projected to reach eight billion in twenty years, as compared to 1.3 billion in the year 1900. Culture, as a collection of trends, and as a trend in itself, is being influenced by this situation. It is important to see not only the advantages of globalization, such as bigger markets, lower transaction costs, increased and faster dissemination of knowledge, greater opportunities and a greater sense of identity, which contributes to peace (Einarsson, 2002). Not everyone agrees that these advantages in fact exist, and some instead highlight various risks and limitations entailed by globalization. There are social and natural limits to resources, while economic development, especially the financial sector, has no limits (Altvater, 1996). From this viewpoint, it is possible to discern various difficulties, for instance that countries with limited traditions of democratic government could prevail in the international competition for the location of companies, and that globalization could entail risks for the environment.

Culture represents a significant value for each individual, and it is important to ensure the greatest possible access for everyone in all communities, even though this raises the obvious problem of free-riders. Otherwise, culture will take the form of private goods and, in fact, effectively, would create a natural monopoly, because only the select few – a sort of elite club – would have access to cultural activities. This was indeed the reality in earlier days.

Considerations of equality are important as regards access to cultural activities. Global public goods, such as cultural activities, have to reach a large majority of the population of a country and reach more than one group of nations (Kaul et al., 1999). It is also necessary that global public goods meet the needs of present generations without jeopardizing the needs of future generations. Here the principle of sustainability is at work, which in this paper is adapted to the concept of global public goods. Cultural activities fit very well within this concept, because people are, especially today, trying to preserve cultural diversity, and globalization is often seen as a threat to this ideal. For international organizations and domestic governments

working in the field of culture, this presentation requires an emphasis on securing the greatest possible access to culture, whether at the national or global level. Public goods in the global context, therefore, are subject to stringent and diverse demands regarding variety: national, ethnic and generational. The traditional task of economics is to describe who produces what for whom. Cultural activities fit very well into this framework and the role of public authorities is important.

3. International comparison

Cultural affairs are increasingly being examined in a global context, i.e. as a means of ensuring cultural diversity and national image in the face of increased globalization (*World Culture Report 2000, 2002*). There is no single thing that constitutes global culture, no more than we could venture to define what any national culture is.

Global culture is simply a result of the fact that through increased globalization the culture of individual nations and ethnic groups is more influenced by other cultures than before. Multinational influence of this kind is nothing new either; it has frequently been seen in history before. What is new is that the influence now is global, or in other words it comes from the world as a whole. It can be disputed whether all cultures have the same opportunity to make their influence felt. Small areas often do not have the financial capacity to propagate their influence. This issue falls within the domain of Global Cultural Economics and the research question is whether small cultural areas are at risk owing to increased globalization, not only because their societies are recipients rather than producers, but also simply because they are small; the core of the issue here is whether cultural diversity is at risk.

UNESCO has developed a framework to measure the economic impact of cultural activities. Public cultural expenditures are determined in the budgets of central and local governments. These expenditures have a significant impact on cultural activities, although a large part of the sector is independent from public expenditures, being entirely within the private sector. Priorities in public cultural expenditures are decided largely by politicians, who, in most countries, represent the people through democratic elections.

To evaluate politicians' (the people's) priority-setting, we apply the method of looking at the percentage of the total expenditures allocated to individual budget items. We analyze the public cultural expenditures for various countries and the share of cultural expenditures in the total outlay. We investigate whether there is a statistically significant correlation between the share of public cultural expenditures and the populations in individual countries. This is done to test the theory that public authorities in less populous countries place a greater emphasis on supporting the cultural sector through public expenditures than in more populous countries. The reasoning behind this theory is that authorities in less populated countries are more concerned about their domestic culture, which they perceive as more vulnerable, and

are afraid that the cultural diversity represented by their smaller communities will fall victim to increased globalization.

Table 1 shows the percentage of expenditures by the general government (central government and local government and states) on cultural activities for 59 countries. This includes recreational and religious affairs (*Government Finance Statistics Yearbook, 2002-2005; National Accounts, 2004*).¹ The inhabitants of these 59 countries total about 3 billion, or almost half of the world's population.

Table 1. Percentage of expenditures by the general government on cultural activities for 59 countries.

Country	%	Country	%	Country	%
Iceland (2004)	6.18	Canada (2004)	2.60	Bhutan (2004)	1.59
Estonia (2001)	5.55	Spain (2002)	2.59	Moldova (2004)	1.52
New Zealand (2004)	5.00	Australia (2004)	2.58	France (2003)	1.48
Luxembourg (2004)	4.85	Czech Republic (2004)	2.54	Malta (2001)	1.48
Latvia (2004)	3.66	Norway (2004)	2.53	Germany (2003)	1.42
Georgia (2004)	3.65	Switzerland (2002)	2.46	Albania (2002)	1.39
Tajikistan (2001)	3.53	Finland (2003)	2.43	Lesotho (2003)	1.36
Kazakhstan (2004)	3.41	Croatia (2003)	2.40	Thailand (1996)	1.15
Belarus (2004)	3.26	Italy (2003)	2.40	El Salvador (2003)	1.14
Iran (2004)	3.20	Belgium (2003)	2.38	Kenya (1994)	1.01
Kuwait (2003)	3.17	Mauritus (2004)	2.36	United Kingdom (2004)	1.01
Denmark (2004)	3.09	Romania (2002)	2.33	China (2003)	0.98
Netherlands (2004)	3.08	Slovakia (2003)	2.10	Indonesia (1993)	0.93
Lithuania (2004)	2.95	Austria (2003)	2.04	United States (2004)	0.89
Russian Fed. (2004)	2.84	Bulgaria (2004)	2.02	Greece (2003)	0.88
Hungary (2002)	2.78	Ukraine (2004)	1.98	Costa Rica (2003)	0.76
Israel (2004)	2.78	Sweden (2003)	1.85	South Africa (2002)	0.71
Slovenia (2004)	2.71	Bolivia (2004)	1.69	Japan (2003)	0.44
Mauritania (2003)	2.62	Poland (2003)	1.64	Argentina (2004)	0.39
Portugal (2002)	2.62	Ireland (1997)	1.62		

Table 1 shows Iceland at the top, with 6.18% of general government expenditures allocated to cultural activities in 2004. The priority of a sector can be described in terms of the amount of public expenditures allocated to that sector. The percentage of general government expenditures allotted to cultural activities clearly shows how much priority is given to culture by the politicians who are responsible for public expenditures. For countries with a relatively low population it is important to stress cultural affairs. We propose the hypothesis that governments of countries with small populations spend more on cultural affairs than countries with large populations. The null hypothesis (no connection) was tested for the 59 countries in

1 Figures were not available for the same year for all countries. The years that the figures represent are shown in parentheses following the name of the country.

Table 1, using the rank order of population and percentage of general government expenditures for each of the 59 countries. Figure 1 shows the results.

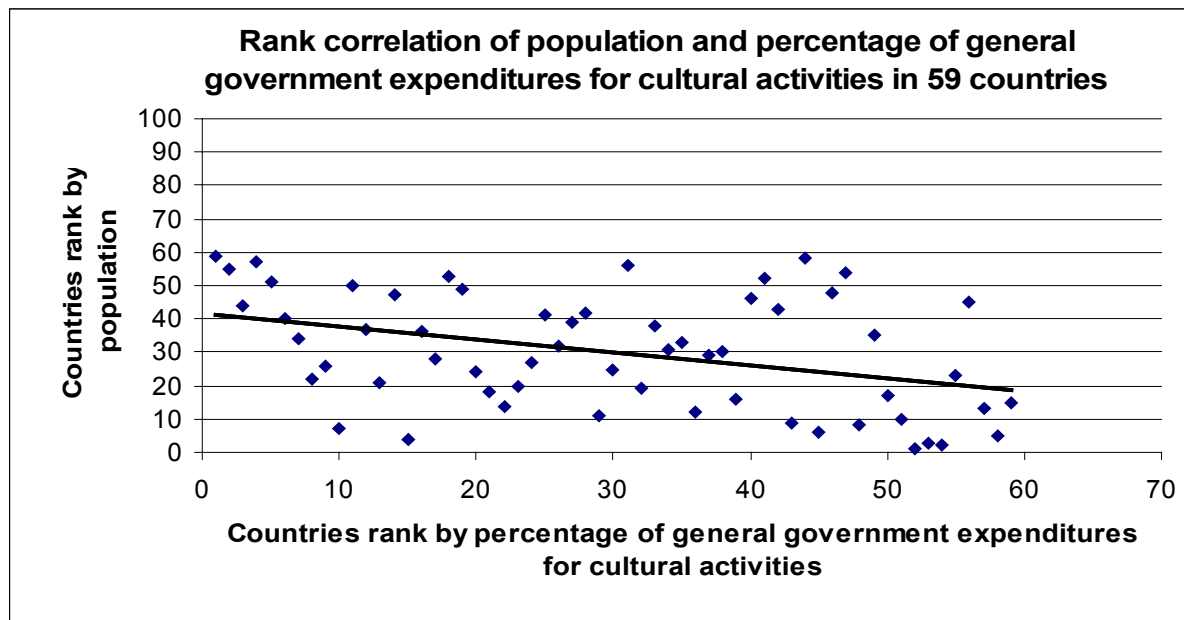


Figure 1. Rank correlation of population and percentage of general expenditures for cultural activities in 59 countries.

The Spearman coefficient of the rank correlation in Figure 1 is 0.39. This is significant at the 5 percent level. We conclude that countries with small populations spend more of their budgets on cultural matters than countries with large populations.

We analyze the data further by dividing these 59 countries into 3 groups: 20 big countries with over 20 million inhabitants, 22 rich small countries with over \$15,000 GDP per capita at Purchasing Power Parity (PPP) in a year, and 17 poor small countries with less than \$15,000 GDP per capita at PPP in a year. The mean percentage for the big countries is 1.63% (standard deviation 0,193), the average percentage for the rich small countries is 2.91% (standard deviation 0,285) and the average percentage for the poor small countries is 2.32% (standard deviation 0,238).

These results also support the hypothesis that poor small countries spend a higher percentage of the total public expenditures for cultural affairs than the big countries do. Furthermore, we divided the group of 20 big countries into 9 rich big countries with over \$15,000 GDP per capita at PPP in a year, and 11 poor big countries with less than \$15,000 GDP per capita at PPP in a year. There is no significant difference in the average percentage between these two sub-groups, which supports the argument for the hypothesis that small countries emphasize cultural activities.

The emphasis of smaller nations on cultural activities is understandable because they are fighting for their cultural heritage in a world characterized by increasing globalization. Iceland is a good example of this. Public authorities can of course contribute to cultural activities in other ways than by increasing their cultural expenditures, e.g. by reforming their tax law by favoring companies and individuals who give grants to the cultural sector. This has been done in many countries (Schuster, 1985).

4. Creative industries

Research into creative activities was first conducted principally within the social sciences and psychology, and centered on the creative individuals themselves or their creative work. Now, however, growing attention is being focused on the environment surrounding creative work and the creative industries. Creative individuals can be studied through looking at factors such as childhood background, life experience or character. The external circumstances of creative individuals can also be taken into account, which is of great significance since these external circumstances form the principal factor that outside players, such as administrators and politicians, are able to influence.

Creation normally refers to innovation. This is therefore not a definition which relates only to artistic creation, but rather a much wider concept. Three principal factors can be linked together in this context: culture, personal background and society. They can be represented graphically, where creation is shown as a process which is engendered at the borders of the three principal factors, as shown in Figure 2 (Csikszentimihalyi, 1997).

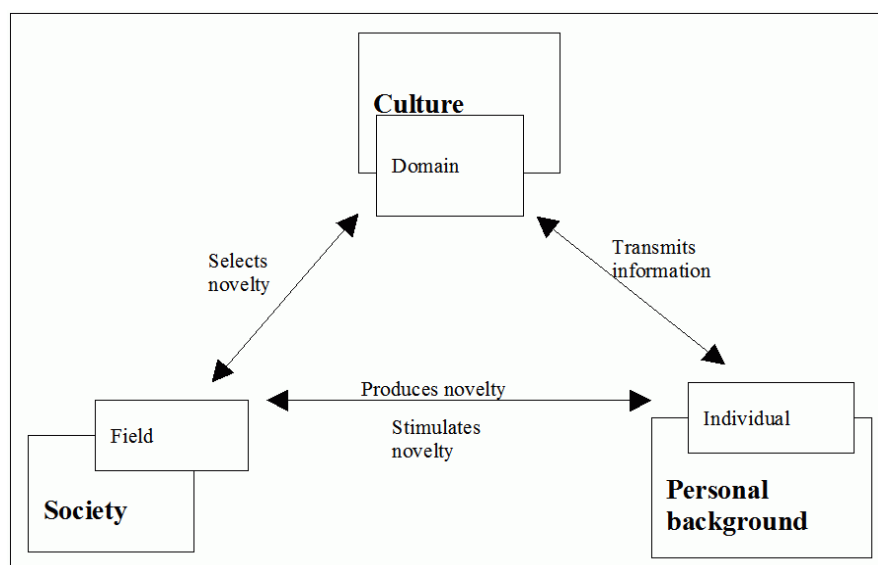


Figure 2: The systems view of creativity (Csikszentimihalyi's model)

Figure 2 shows that culture is divided into several segments, i.e. domains, and information is transferred to and from individuals. In this context background, such as education, is extremely important. Society is also divided into various fields, where the creative work of individuals, i.e. the creation of novelty, flows back and forth.

Culture should be understood as a delimited economic factor. However, culture is so variegated that it is difficult to discuss it as a single concept. Creation can be regarded as an activity within a certain framework of culture (Cowen, 2002). Every society is composed of many smaller groups, and creation often stretches over a long period of time, even many years. The assumption is that it is the individual who will take the principal initiative, and not the group. However, this can be viewed from different perspectives within the fine arts, and these are also relevant to other aspects of creation, in scientific work for example. The approach of analyzing on the basis of three principal factors, as described in Figure 2, involves the interaction of individuals, which shapes a framework that encourages creation, which in turn has a positive economic impact.

An important aspect of any discussion of creation is the realization that creation often takes place in clusters, where a number of individuals come together and a transformation occurs. It is important in all creative activity for individuals to have access to a fertile environment, e.g. with others working on similar activities in the near vicinity, as is commonly the case when people are working on scientific research in a university setting. A group is also needed for individuals or organizations to participate in, and the group needs to be strong enough for ideas to be encouraged and supported and carried out; in such cases differences in circumstances make a great deal of difference. Creation requires an audience to have any significance. It is not enough for the creation to take place only for the individual in question, except as a part of his or her own personal development.

One of the first definitions of creative industries was proposed by the UK Government's Creative Industries Task Force. According to this definition 13 categories are included in the creative industries: advertising, architecture, the art and antiques market, crafts, design, designer fashion, film and video, interactive leisure, software, music, the performing arts, software and computer services, and television and radio (Jones, Comfort, Eastwood & Hillier, 2004). The cultural industry has undergone profound changes in recent decades, among other things as a result of extensive mergers in the media sector. For example, the cost of printing, filming movies and creating DVDs has fallen significantly. At the same time, control over distribution has become more important than before, in order to reduce uncertainty (Hirsch, 2000).

In the discussion of creative industries there are two different viewpoints. On the one hand, there is the approach of looking at the creative industries that produce goods and services which have a cultural and artistic value or a recreational value.

Here, it is the goods and services produced that are at the center of gravity. From this point of view, sectors such as the film sector, music sector and publishing sector belong to the creative industries (Caves, 2000). On the other hand, one can look at the individuals in separate sectors and classify their work into the four following categories: primary production, manufacturing, services and creative industries (Florida, 2002). The discussion of the creative industries in this paper uses this latter method.

The industries that constitute creative industries are science, education, arts, design, journalism, sports, computer sciences, engineering, high technology, architecture and management. Management is regarded as a part of the creative industries, as well as high technology, as it is a field where new ideas are shaped. Among other things, a creative industry involves the dissemination of knowledge, where all kinds of contact networks are formed, and it also concerns entertainment. There are strong globalization trends in the creative industries, caused by the bigger companies in the world with their strong brands in the film industry, music, media, fashion, consumer electronics, and so on (Carla, Miller, Choi & Chen, 2005). The role of public authorities and public policy in cultural affairs is important regardless of which definition of creative industries we use.

The Global Creativity Index is created by the combination of the Talent Index, the Technology Index and the Tolerance Index (Florida, 2005). The indices are equally weighted. The Talent Index includes the percentage of the workforce of a nation occupied in the creative industries, the percentage of a country's population holding a bachelor's degree, and the number of researchers per million inhabitants. The Technology Index includes R&D expenditures as a percentage of GDP and the number of patents granted per million inhabitants. The Tolerance Index is based on a series of questions about attitudes and the degree to which the inhabitants of a country value self-expression and individual rights. Table 2 shows the Global Creativity Index for 45 countries (Florida, 2005).

Any discussion of the competitiveness of nations will normally be based on the Gross Domestic Product per capita and the trade performance of a country (Fagerberg *et al.*, 2004). Table 2 shows the World Competitiveness Index for 45 countries (*Global Competitiveness Report*, 2005). The Index of Information and Communication Technology (*Global Information Technology Report*, 2005) shows the extent of information and communication technology in individual countries. The countries are ranked by the Networked Readiness Index, which is based on the information and communication technology on offer in a given country, the readiness of a community's key stakeholders, i.e. individuals, businesses and governments, and the use of information and communication technology among these stakeholders. Table 2 shows the Index of Information and Communication Technology for 45 countries.² Gross National Income (GNI) at PPP for 2004 in international dollars is

2 The reason that only 45 countries are included is that values for all the indices were available only for these countries.

also listed in Table 2 (*GNI per capita. Atlas method and PPP, 2005*). The World Economic Forum has measured the Global Gender Gap by looking into five areas: economic participation, economic opportunity, political empowerment, educational attainment and health and well-being (*Gender Gap Report, 2005*). The scores for 42 countries for 2004 are included in Table 2.

Table 2. Global Creativity Index (GCI), World Competitiveness Index (WCI), Index of Information and Communication Technology (ICT), Gross National Income (CNI) per capita at PPP, and Global Gender Gap Index (GGGI) for 42-45 countries.

	Global Creativity Index (GCI)	World Competitive- ness Index (WCI)	Index of Information and Communication Technology (ICT)	Gross National Income (CNI) per capita at PPP	Global Gender Gap Index (GGGI)
Sweden	0.808	5.65	1.53	29,770	5.53
Japan	0.766	5.18	1.35	30,040	3.76
Finland	0.684	5.94	1.62	29,560	5.19
United States	0.666	5.81	1.58	39,710	4.40
Switzerland	0.637	5.46	1.30	35,370	3.97
Denmark	0.613	5.65	1.60	31,550	5.27
Iceland	0.612	5.48	1.66	32,360	5.32
Netherlands	0.611	5.21	1.08	31,220	4.48
Norway	0.595	5.40	1.19	38,550	5.39
Germany	0.577	5.10	1.16	27,950	4.61
Canada	0.548	5.10	1.27	30,660	4.87
Australia	0.528	5.21	1.23	29,200	4.61
Belgium	0.526	4.63	0.74	31,360	4.30
Israel	0.525	4.84	1.02	23,510	3.94
United Kingdom	0.517	5.11	1.21	31,460	4.75
South Korea	0.465	5.07	0.81	20,400	3.18
France	0.462	4.78	0.96	29,320	4.49
New Zealand	0.459	5.09	0.95	22,130	4.89
Austria	0.438	4.95	1.01	31,790	4.13
Ireland	0.414	4.86	0.89	33,170	4.40
Czech Republic	0.382	4.42	0.21	18,400	4.19
Greece	0.371	4.26	0.17	22,000	3.41
Spain	0.365	4.80	0.43	25,070	4.13
Estonia	0.360	4.95	0.80	13,190	4.47
Russia	0.339	3.53	-0.36	9,620	4.03
Italy	0.335	4.21	0.10	27,860	3.50
Ukraine	0.296	3.30	-0.68	6,250	
Slovakia	0.291	4.31	0.03	14,370	4.28
Hungary	0.282	4.38	0.24	15,620	4.19
Croatia	0.28	3.74	-0.25	11,670	

	Global Creativity Index (GCI)	World Competitive- ness Index (WCI)	Index of Information and Communication Technology (ICT)	Gross National Income (CNI) per capita at PPP	Global Gender Gap Index (GGGI)
Bulgaria	0.275	3.83	-0.51	7,870	4.06
Latvia	0.262	4.29	-0.23	11,850	4.60
Uruguay	0.240	3.93	-0.39	6,250	4.01
Poland	0.239	4.00	-0.5	12,640	4.36
Portugal	0.234	4.91	0.39	19,250	4.21
China	0.230	4.07	0.17	5,530	4.01
Georgia	0.219	3.25	-0.94	2,930	
Argentina	0.199	3.56	-0.62	12,460	3.97
Turkey	0.186	3.68	-0.14	7,680	2.67
Chile	0.185	4.91	0.29	10,500	3.40
India	0.177	4.04	0.23	3,100	3.27
Mexico	0.164	3.92	-0.28	9,590	3.28
Brazil	0.159	3.69	0.08	8,020	3.29
Peru	0.132	3.66	-0.91	5,370	3.47
Romania	0.127	3.67	-0.15	8,190	3.70

Figure 3 shows the correlation between the Global Creativity Index and the World Competitiveness Index.

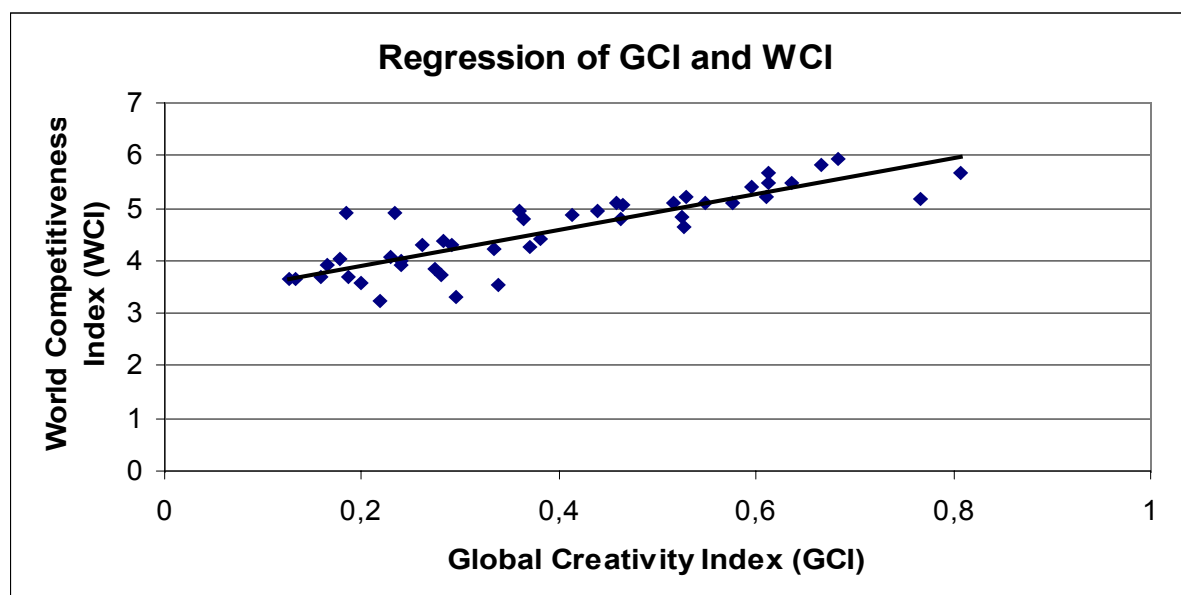


Figure 3. Regression of the Global Creativity Index and World Competitiveness Index (WCI) for 45 countries.

As Figure 3 shows, there is a significant positive correlation between these coefficients. The regression coefficient R is 0.85. The conclusion can therefore be drawn that a nation's competitiveness increases as a larger section of the economy falls within the creative industries, and vice versa.

Another method of calculating an index of competitiveness of countries is to evaluate four fields, namely economic performance, government efficiency, business efficiency and infrastructure. Each field consists of several sub-fields (*The World Competitiveness Scoreboard*, 2005). The regression coefficient between this method and the previous method of measuring the competitiveness of countries is 0.88. The regression coefficient R of a comparison between the Global Creativity Index (GCI) and the Competitiveness Index of the World Competitiveness Scoreboard is 0.76, which is similar to the results shown in Figure 3.

Figure 4 shows the connection between the Global Creativity Index and the Index of Information and Communication Technology.

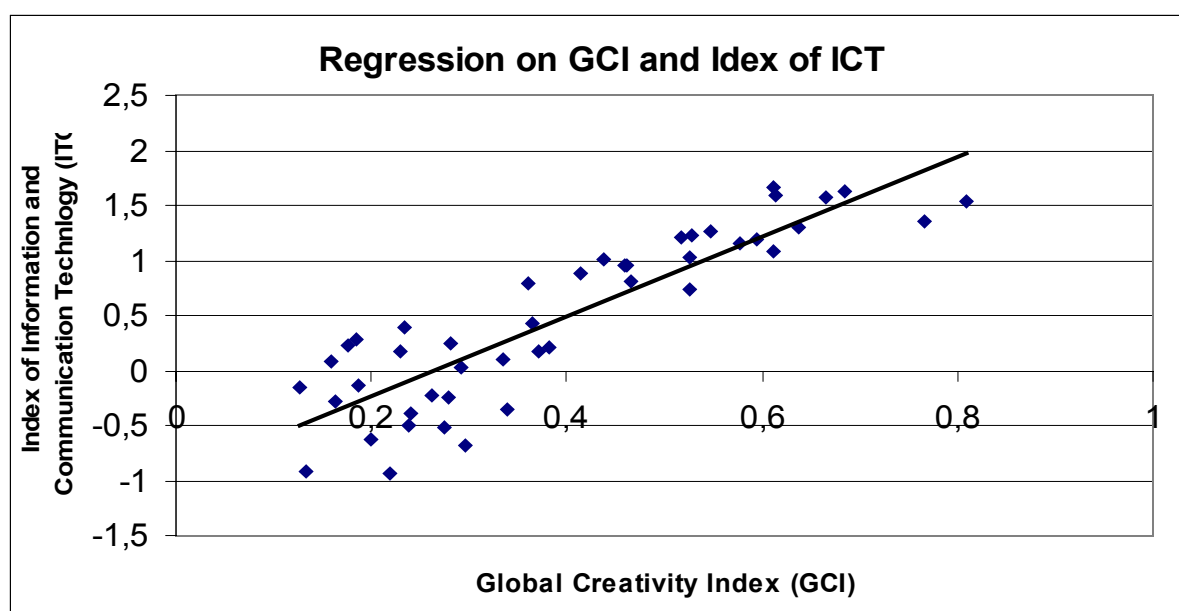


Figure 4. Regression of the Global Creativity Index (GCI) and Index of Information and Communication Technology (ICT) for 45 countries.

As Figure 4 shows, there is a significant positive correlation between these coefficients. The regression coefficient R is 0.88. The conclusion can therefore be drawn that a nation's creativity increases as a larger section of the economy uses information and communications technology, but we have to bear in mind that the Global Creativity Index is linked to the status of information technology within a society.

Figure 5 shows the connection between the Global Creativity Index and the Gross National Income per capita at PPP.

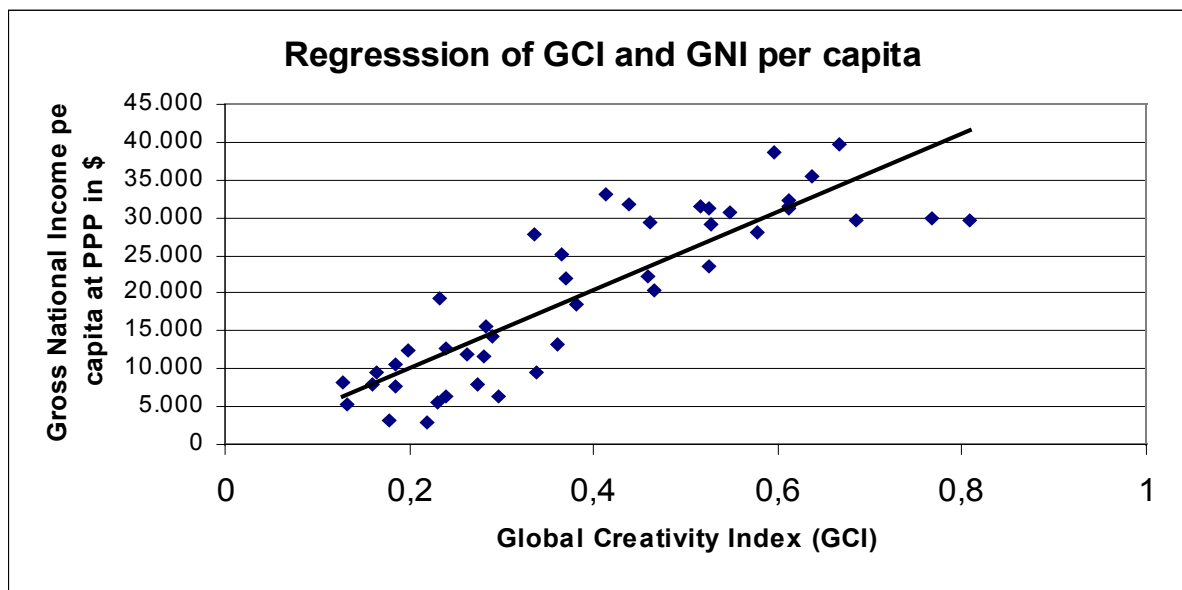


Figure 5. Regression of Global Creativity Index (GCI) and Gross National Income (GNI) per capita at PPP for 45 countries.

As Figure 5 shows, there is a significant positive correlation between these coefficients. The regression coefficient R is 0.87. Overly strong conclusions should not be drawn from this correlation, because the Global Creativity Index is connected to the overall level of output in a society.

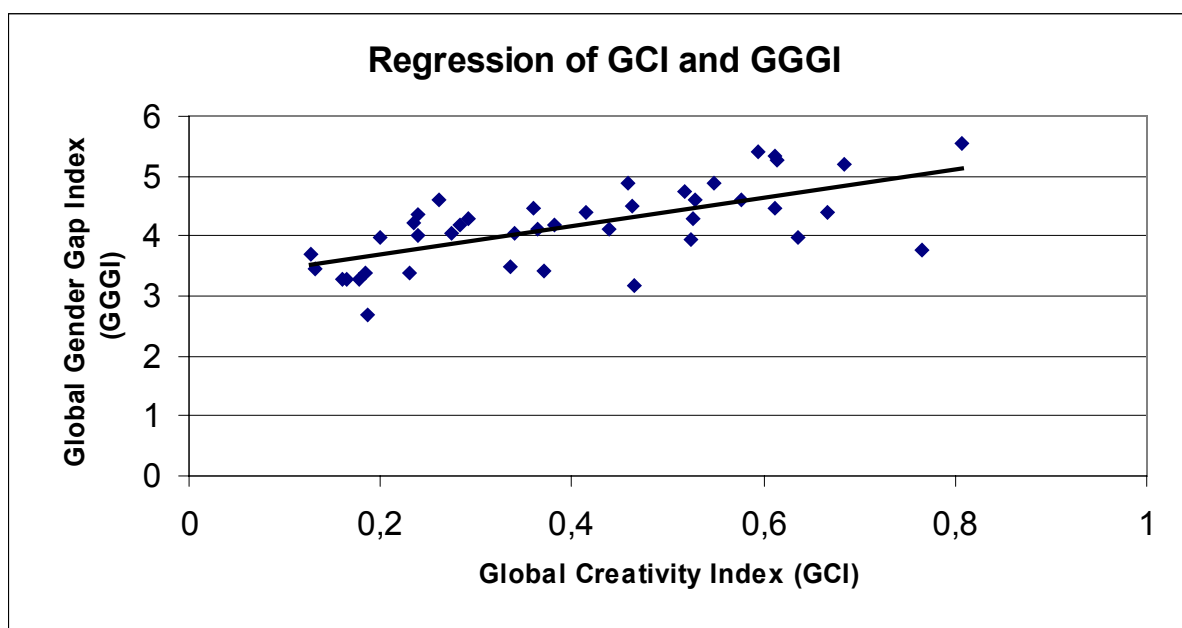


Figure 6. Regression of the Global Creativity Index (GCI) and Global Gender Gap Index (GGGI) for 42 countries.

Figure 6 shows the connection between the Global Creativity Index and the Global Gender Gap Index. The regression coefficient is 0.88, showing a strong positive relation. One might suggest that increased equality results in increased creativity and vice versa. Nevertheless, one should not conclude too much from this simple comparison, but more research on equality and creativity would certainly be of interest.

5. The music sector as a creative industry, and Porter's models

Increased cultural activity in an economy, including increased musical activity, results in improved living conditions and an improved quality of life deriving from positive externalities. In this way it is much like increased education. There are also various other effects of cultural activity which are not easily measurable, such as improved well-being for individuals, which is particularly apparent in the case of music. In addition, the creation of value is a permanent feature of the cultural sector. Even though Mozart composed his music centuries ago, for example, its economic impact is still substantial. To this day, his music is performed at concerts, on discs and by other means. Thus, music is constantly repeated, although the perception of its worth changes with time, and the creation of value continues.

The competitive position of enterprises in the music industry can be shown using Porter's five-force model (Porter, 1980). Figure 7 illustrates this methodology.

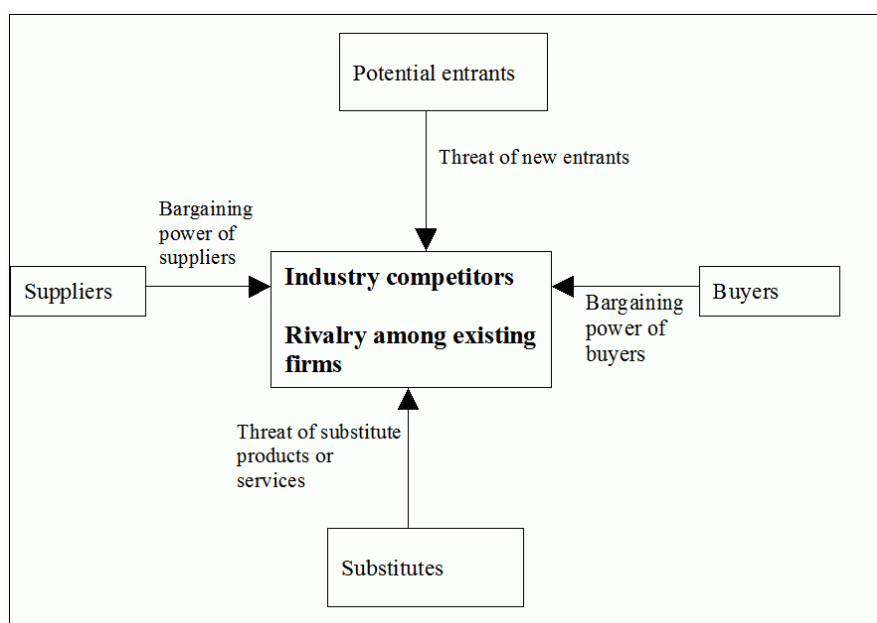


Figure 7. Porter's five competitive forces.

The music industry is so diverse that a distinction needs to be made between individual enterprises and organizations in order for this approach to be useful. Nevertheless, there are many common features, such as the buyers. Most of the

activities within the music industry focus on individuals as buyers, as shown to the right in Figure 7. The position of consumers is strong, as music is in competition with various other forms of entertainment. The same applies to localized products and services, many of which are connected with music, such as other branches of art and various types of entertainment; these are shown at the bottom of the illustration.

Suppliers in the music industry, shown to the left in Figure 7, are of various kinds, such as musicians supplying to publishers, music teachers to music schools and producers to the media. The competitive position of suppliers is usually not particularly strong in the music industry, as there are numerous competitors working in the same field. The key factor lies in the middle of the model, which shows the extent of the competition between enterprises within the industry. Competition between enterprises is usually extensive in most fields of the music industry.

The top of the illustration shows the possible new stakeholders in the music market. Barriers to entry are usually weak. This does not apply, however, to the parts of the market that require substantial capital investment, such as opera houses and concert halls. Analysis using this model to uncover competitive advantages can result in the conclusion that building upon a weak foundation in a certain area can later, by decisive measures, prove to hold potentials for competitive advantage. Threats from new entrants and new technology can be seen in the music industry as the line between radio and television and the line between radio and television and the new technology of the Internet (Hirsch, 2000).

This idea can be transposed to the competitiveness of nations (Porter, 1990). This model examines the so-called Porter's diamond, which is here applied to the Icelandic music industry and shown in Figure 8.

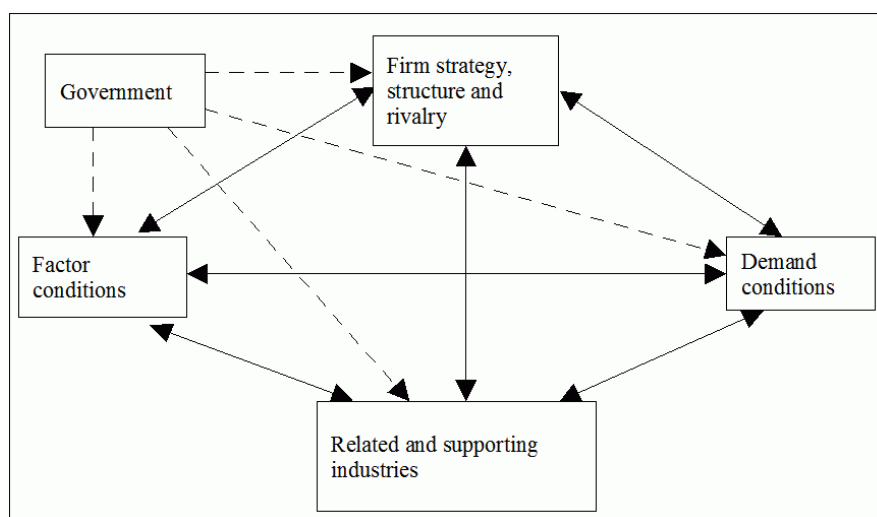


Figure 8. Porter's Diamond Model.

The production factors, shown on the left in Figure 8, are labor, natural resources, capital, knowledge, human resources, organization, technology and

institutions. For the music industry, qualified employees and capital are of the greatest importance. Unskilled labor, for instance, is not common in the music industry.

Demand, which is shown on the right in Figure 8, is somewhat special in the Icelandic music industry, as the domestic market is so small. From a small, but professional domestic market, however, advances can be made into foreign markets, and there are several examples of this in Iceland. There are already numerous Icelandic musicians who have made a name for themselves outside Iceland, such as Björk and the rock band SigurRós (Einarsson, 2004).

Related industries and supporting industries, shown at the bottom of Figure 8, include music teaching and the media. Music teaching is quite a strong sector in Iceland, but reinforcing it would undoubtedly strengthen the music industry still further. As regards strategy, structure and rivalry, shown at the top of Figure 8, it is apparent that the financial market is weak in the music industry and it is difficult to obtain financing for new ideas, e.g. through the stock market.

It is also of relevance here that jobs in the music industry are not very easily identifiable or respected in the labor market and are widely regarded as low-income jobs, which is accurate to a considerable extent. Competition in the music industries can help others and promote increased efficiency and greater creative energy within the industry. Well-educated employees are the principal advantage in the music industry environment. The principal weakness is the small domestic market, which nevertheless can be used as a platform for cross-border expansion, since, as it happens, the consumers in the domestic market are quite enlightened and demanding.

Government, shown at the top left of Figure 8, can do a great deal to promote a country's competitiveness in the music sector, for example through increased financial support, improved infrastructure or institutions (including facilities), tax incentives for the creative industries, strengthening the school system, recognizing the economic significance of the music industry, and promoting interest. The links with government are shown by a dotted line in the illustration, which means that the government can impact individual factors in the model directly. It is important in this context to employ the arm's length principle, i.e. the attitude that politicians should only engage in providing the capital for art and culture, not in utilizing it. The cultural and educational policy of governments is nevertheless, in this sector as elsewhere, crucial to the infrastructure of creative industries, and it can greatly promote their expansion.

In the music publication sector, enterprises are divided primarily into large international corporations and small local undertakings. Their relationship can be described within Transaction Cost Economics framework (Gander & Rieple, 2004). Music has a significant impact on consumer perception and the behavior of customers and staff, with implications for revenues and profits (Areni, 2003).

Studies of the Nordic music industry show that the industry is in a stage of rapid growth, both as regards employees and turnover (*Behind the Music*, 2003). A growing part of the creation of value in the music industry is a result of related industries, such as the production of music videos, software, distribution of digital material, etc. Normally, there is a clear division in the industry between independent recording companies and the major players, who also possess their own separate brand names. Also, the division between individual aspects is unclear, e.g. between record companies, publishers, management and promotion. All of these factors are mixed together within single enterprises.

The music markets in the Nordic countries are relatively small. This has the effect that their opportunities for expansion depend on exports. Some of the Nordic countries have been successful in this respect. Sweden, for example, is the third largest exporter of music in the world (*Denmark's Creative Potential*, 2001).

6. Conclusion

The economic impact of cultural activities is often underestimated in economic statistics. The influence of culture in increasing the well-being of people is often not measured (and perhaps not even measurable) in monetary terms, but it is nevertheless of great effect. The value of a society is to a large extent underpinned by the depth of its cultural roots. Public authorities can successfully support cultural activities on the basis of their positive externalities and their economic impact. Globalization offers new opportunities for cultural activities, and the principle of sustainability is very helpful by defining global public goods, like culture. UNESCO has developed a framework to measure the economic impact of cultural activities. Public cultural expenditures, which are set in the budgets of central and local governments, have a significant impact on cultural activities. Priorities in public cultural expenditures are decided largely by politicians.

By analyzing the public cultural expenditures for various countries and the share of cultural expenditures in each country's total outlay, we found a statistically significant negative correlation between the share of public cultural expenditures and the populations of individual countries. One reason for this is that public authorities in less populated countries place a greater emphasis on the cultural sector through public expenditures than more populous countries. The authorities in less populated countries are more concerned about their domestic culture, which they perceive as more vulnerable, and are afraid that the cultural diversity represented by their smaller communities will fall victim to increased globalization.

There are differing definitions of creative industries in the literature. We discussed the Global Creativity Index and found a strong relation between the Global Creativity Index and the competitiveness of nations. Furthermore, there is a strong relation between the Global Creativity Index and the Index of Information and

Communication Technology, the Gross National Income per capita, and the Global Gender Gap Index.

Finally, the music industry, which forms an important part of the creative industries in many economies, can be described very well using the models of Michael Porter. These models are helpful in finding ways to strengthen the cultural and creative industries. Public policy-making is of great importance to the well-being of creative industries.

References

- Altwater, E. (1996). *Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Areni, C. S. (2003). Examining managers' theories of how atmospheric music affects perception, behavior and financial performance. *Journal of Retailing and Consumer Service*, 10(5), 263-274.
- Behind the Music. Profiting from Sound: A Systems Approach to the Dynamics of the Nordic Music Industry* (2003). Copenhagen: Nordic Industrial Fund.
- Bendixen, P. (1998). *Einführung in die Kultur- und Kunstökonomie*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Carla, C., Miller J. M., Choi C. J. & Chen S. (2005). Globalization rediscovered: the case of uniqueness and "creative industries." *Management International Review*, 45 (Special Issue), 121-128.
- Caves, R. E. (2000). *Creative Industries. Contracts between Art and Commerce*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cowen, T. (2002). *Creative Destruction: How Globalization is Changing the World's Cultures*. Princeton: Princeton University Press.
- Csikszentmihalyi, M. (1999). Implications of a systems perspective for the study of creativity. In R. J. Sternberg (Ed.), *Handbook of Creativity* (pp. 313-335). New York: Cambridge University Press.
- Denmark's Creative Potential. Culture and Business Report 2000* (2001). Copenhagen: The Ministry of Trade and Industry and the Ministry of Culture.
- Einarsson, A. (2002). Global cultural economics. In *Proceedings from the International Conference on Globalization 18th-19th Oct. 2002*. Reykjavik: University of Iceland.
- Einarsson, A. (2004). *Hagræn áhrif tónlistar (Economic Impact of the Music Sector)*. Reykjavik: Faculty of Economics and Business Administration. University of Iceland.
- Fagerberg, J., Knell M. and Srholec M. (2004). The competitiveness of nations: economic growth in the ECE region. Paper presented at the UNECE Spring Seminar, Competitiveness and Economic Growth in the ECE Region, Geneva, February 23, 2004. Retrieved January 20, 2008, from <http://www.unece.org/ead/sem/sem2004/papers/Fagerberg.pdf>.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Florida, R. (2005). *The Flight of the Creative Class*. New York: HarperCollins Publishers.
- Frey, B. S. (2000). *Arts and Economics*. Berlin: Springer-Verlag.
- Gander, J. & Rieple M. (2004). How relevant is Transaction Cost Economics to inter-firm relationships in the music industry? *Journal of Cultural Economics*, 26(1), 57-79.

- Gender Gap Report* (2005). World Economic Forum. Located at <http://www.weforum.org>.
- Global Competitiveness Report* (2005). World Economic Forum. Retrieved January 10, 2008, from <http://www.weforum.org>.
- Global Information Technology Report* (2005). World Economic Forum. Retrieved January 10, 2008, from <http://www.weforum.org>.
- GNI per capita. Atlas method and PPP* (2005). World Bank. Retrieved January 10, 2008, from <http://www.worldbank.org>.
- Government Finance Statistics Yearbook* (2002-2005). Vol. XXVI-XXIX, 2002-2005. Washington: International Monetary Fund.
- Haydon, B. (2000). Cultural statistics within a developed statistical system (Australia and Canada). In *World Culture Report. Highlights. Part Five. Methodology: Building Cultural Indicators*. Paris: UNESCO. Retrieved September 1, 2007, from http://www.unesco.org/culture/worldreport/html_eng/wcrb51.shtml.
- Held, D., McGrew A., Goldblatt D. & Perator J. (1999). *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Cambridge: Polity Press.
- Hirsch, P. M. (2000). Cultural industries revisited. *Organization Science*, 11(3), 356-368.
- Howes, D. (1996). Introduction. Commodities and cultural borders. In D. Howes (Ed.), *Cross-Cultural Consumption. Global Markets. Local Realities* (pp. 1-18). London: Routledge.
- Jones, P., Comfort D., Eastwood I. & Hillier D. (2004). Creative industries: economic contribution, management challenges and support imitativeness. *Management Research News*, 27 (11/12), 134-141.
- Kaul, I., Grunberg I. & Stern M. A. (Eds.) (1999). *Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century*. London: Oxford University Press.
- National Accounts* (2004). OECD. Retrieved September 15, 2007, from <http://www.oecd.org>.
- Pálsson, J. & Ólafsson B. A. (2005). Menningarlíf og tónlistarstarf i Hallgrímskirkju i ljósi hagfræðinnar. Working paper. Reykjavik: Faculty of Economics and Business Administration. University of Iceland.
- Peacock, A. & Rizzo I. (Eds.) (1994). *Cultural Economics and Cultural Policies*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Sable, K. A. & Kling R. W. (2001). The double public good: a conceptual framework for "shared experience" values associated with heritage conservation. *Journal of Cultural Economics*, 25 (2), 77-89.
- Schuster, J. M. D. (1985). *Supporting the arts: an international comparative study, Canada, Federal Republic of Germany, France, Italy, Great Britain, Netherlands, Sweden, United States*. Washington D.C.: Policy and Planning Division, National Endowment for the Arts.
- Serageldin, I. 1999. Cultural heritage as public good: economic analysis applied to historic cities. In I. Kaul, I. Grunberg & M.A. Stern (Eds.) *Global Public Goods. International Cooperation in the 21st Century* (pp. 240-263). New York: Oxford University Press.
- The World Competitiveness Scoreboard* (2005). International Institute for Management Development (IMD). Retrieved September 5, 2007, from <http://www02.imd.ch>.
- World Culture Report 2000* (2002). Paris: UNESCO.

About the author

Ágúst Einarsson is professor and rector of Bifröst University, Iceland. E-mail: agust@bifrost.is. An earlier version of this paper was presented at the 4th International Conference of Cultural Policy Research (ICCPR), which took place from 12-16 July 2006 in Vienna, Austria.

 WORKING PAPER

Íslenskir stjórnendur í norrænum samanburði

Ásta Dís Óladóttir og Ragnheiður Jóhannesdóttir

Ágrip: Yfirlitsgrein þessi fjallar um stjórnendur og hvaða áhrif uppruni, þjóðerni og menning hefur á stjórnunarstíl. Fjallað er um íslenska stjórnendur almennt, stöðu þeirra í norrænum samanburði og samstarfshæfni stjórnenda frá Íslandi, Danmörku, Finnlandi, Noregi og Svíþjóð. Niðurstöður þeirra rannsókna sem voru skoðaðar benda til þess að norrænn stjórnunarstíll sé á margan hátt keimlíkur, þó að hver þjóð hafi sín sérkenni sem rekja má til þjóðmenningar í hverju landi fyrir sig. Íslenskur stjórnunarstíll á margt sameiginlegt með stjórnunarháttum annars staðar á Norðurlöndum, en það sem greinir íslenska stjórnendur einna helst frá öðrum er að þeir eru fljótir að taka ákvarðanir, vinnuvenjur þeirra eru á margan hátt frábrugðnar og í mörgum þeirra virðist hið svokallaða „reddaragen“ ríkjandi.

Lykilord: norrænir stjórnendur, stjórnunarstíll, menning, þjóðmenning, fyrirtækjamenning, alþjóðleg samstarfsverkefni

Abstract: In this review article we raise the question of how nationality and culture affect management style. Are Nordic managers all the same? We discuss Icelandic managers generally, how they compare with managers from the other Nordic countries, and the cooperation skills of managers from Iceland, Denmark, Finland, Norway, and Sweden. The available research indicates that Nordic management styles are similar, but that each nation has a particular character which can be traced to aspects of each national culture. Icelandic management style has much in common with the rest of the Nordic countries. But Icelandic managers set themselves apart by being quick to make decisions, hard-working, and extremely optimistic in the way that they believe that everything is possible (a “just do it” attitude).

Keywords: Nordic managers, management styles, culture, national culture, corporate culture, international projects

Inngangur

Íslensk fyrirtæki hafa verið að færa út kvíarnar á síðustu árum þar sem rík áhersla hefur verið lögð á nágrannalöndin Danmörku, Finnland, Noreg og Svíþjóð. Horft hefur verið til þess að þjóðmenning landanna sé keimlík og því ætti ekki að vera vandkvæðum bundið að hefja starfsemi. Sókn íslenskra fyrirtækja á erlenda markaði hefur það í för með sér að íslenskir stjórnendur fara utan til starfa í síauknum mæli og þá reynir á að skilja ólíka menningarheima og að geta aðlagast nýju umhverfi hratt og vel. Viðfangsefni þessarar yfirlitsgreinar er að skoða hvað einkennir íslenska

stjórnendur, hvernig aðrir norrænir stjórnendur eru í samanburði við þá íslensku og hvernig samstarf norrænna stjórnenda gengur. Eins og bent hefur verið á er þetta eingöngu yfirlit yfir rannsóknir og kannanir sem gerðar hafa verið, en ekki var farið í neina frumrannsókn á þessu sviði.

Stjórnendur og áhrifavaldar

Samkvæmt Sayles (1989) eru stjórnendur starfsmenn sem hafa sérstakan áhuga á gangverki fyrirtækisins, skilvirkni og áhrifaríkum aðferðum. Mörkin milli stjórnenda og leiðtoga geta oft virst vera óskýr. Fræðimenn eru ekki á einu máli um hvort stjórnun snúist um hæfileika, eiginleika eða erfða hegðun. Í upphafi var kenningin sú að eiginleikar áhrifamikilla stjórnenda væru erfðir sem ekki væri hægt að læra. Síðar hafa fræðimenn bent á að allir hafi möguleika á því að verða góðir stjórnendur og dæmi um slíkt sé Jack Welsh, fyrrverandi forstjóri General Electric. Þannig er alltaf hægt að bæta við þekkingu sína og nota hana síðan markvisst. Í bókinni *The nature of managerial work* frá árinu 1973 (sjá í Wickham, 1999) setur Henry Mintzberg fram kenningar um hlutverk stjórnenda. Hann heldur því fram að hægt sé að skipta hlutverkum stjórnenda í þrjá mismunandi flokka:

- Samskiptahlutverk (e. interpersonal roles)
- Upplýsingahlutverk (e. informational roles)
- Ákvörðunarhlutverk (e. decisional roles)

Þótt einstaklingur gegni starfi stjórnanda í fyrirtæki, þá er það alls ekki sjálfgefið að hann þyki góður stjórnandi. Samkvæmt Mintzberg og Gosling (2002) þurfa stjórnendur að búa yfir eftirfarandi eiginleikum til þess að geta talist góðir stjórnendur:

a) **að hafa stjórn á sjálfum sér.** Hér er átt við þekkingu einstaklings á sjálfum sér, tilfinningum og aðgerðum sínum. Til þess að geta unnið sem stjórnandi er nauðsynlegt að viðkomandi hafi stjórn á viðburðum í eigin lífi. Einstaklingar með góða sjálfsmynd eru jafnan með gott sjálfsálit, þeir eru jafnlyndir, jákvæðir og láta áreiti ekki hafa mikil áhrif á sig. Þeir einstaklingar sem eru með bágð sjálfsmat eru sjálfsgagnrýnir, jafnan óhamingjusamir, eru í ójafnvægi og þurfa sífellt á staðfestingu á ágæti sínu og jákvæðri svörun að halda. Þannig fara einstaklingar með jákvætt viðhorf gjarnan að reglum og bera virðingu fyrir verklagi á meðan þeir sem eru með neikvætt viðhorf brjóta oft reglur og verklag. Hæfileikinn til þess að hafa stjórn á hvötum sínum, halda einbeitingu, halda áætlunum og fylgja ferlum er mikilvægur í þessu samhengi.

b) **að hafa stjórn á samböndum.** Þessi eiginleiki snýst um hæfni til samstarfs við aðra. Einstaklingar með þessa hæfni eru iðulega félagsverur með útgeislun, góða sjálfsstjórn, og þægilega nærveru. Að geta sett sig í spor annarra krefst einbeitingar og sjálfsaga en mikilvægur hluti af þessari hæfni er að geta áttað sig á væntingum annarra og samræmt væntingar annarra eigin framkomu og hegðun. Hæfni þessi

byggir á því að búa til, þróa og viðhalda langtímasambandi við einstaklinga ólíka þeim sjálfum m.t.t. aldurs, menningar og kyns.

c) **að hafa stjórn á rekstri fyrirtækja.** Í fyrirtækjarekstri er mikilvægt að hafa hæfileika til þess að greina umhverfið rétt og taka raunhæfar ákvarðanir. Ýmislegt getur haft áhrif á og skekkt ákvarðanatöku eins og t.d. mikið sjálfsálit, bjartsýni, fyrirfram ákveðin niðurstaða, persónuleg reynsla og meðfæddir gallar í rökhusun einstaklinga.

d) **að hafa stjórn og skilja menningarlegt samhengi.** Vídd þessi snýr að þróun stjórnenda í alþjóðlegu samhengi, tengist ferðalögum og því að upplifa menningu annarra landa. Þetta hefur áhrif á líf stjórnandans þannig að hann eykur þekkingu sína og öðlast ákveðna heimssýn. Í aukinni alþjóðavæðingu þurfa stjórnendur á starfsmönnum að halda sem hafa alþjóðlega þekkingu og reynslu.

e) **að hafa stjórn á breytingum í umhverfinu.** Breytingar í umhverfinu og á vinnustað eru óumflýjanlegur hluti af hinu daglega lífi. Stjórnendur þurfa að átta sig á mikilvægi þess að örar breytingar og aðlögunarhæfni er lykillinn að framtíðinni í fyrirtækjarekstri í dag. Við breytingar auka stjórnendur sífellt við þekkingu sína.

Menning

Þjóðmenning er víðfeðmt hugtak og það er svo ótal margt í umhverfinu sem hefur áhrif og mótar einstaklinginn allt frá barnæsku; sagan, menningin, hefðirnar, venjurnar, viðhorfin og frásagnirnar sem gengið hafa mann frá manni. Þessi atriði skapa heildarmynd hverrar þjóðar. Hofstede (1980) lýsir þjóðmenningu sem forritun hugans sem aðgreinir einn hóp frá öðrum. Poortinga (1992) skynjar þjóðmenningu sem umgjörðina um hegðun einstaklinga innan samfélags, þar sem skilgreint er hvað sé ásættanleg og hvað óásættanleg hegðun. Hrafnhildur M. Eyjólfssdóttir og Smith (1996) segja þjóðmenningu vera mynstur hugsana, tilfinninga og aðgerða einstaklinga af sama þjóðerni. Samkvæmt Schneider og Barsoux (2002) eru það margir mismunandi þættir sem hafa áhrif á menningu þjóðar, m.a. hegðun, trú, gildi og undirliggjandi ályktanir. Einnig hefur landfræðileg staða, saga þjóðarinnar, pólitískir og hagfræðilegir kraftar, loftslag, trú og tungumál áhrif.

Alexander (2005b) segir þjóðmenningu vera lýsingu á tilhneigingu og ráðandi viðhorfum innan samfélags. Það er síðan gildi menningarinnar og forgangsöröðun í lífinu sem hefur áhrif á viðskiptahætti, stjórnun og stjórnunarstíl. Ein leið til að rannsaka þjóðmenningu er að skoða sögu viðkomandi þjóðar. Menningarsaga þjóða er samansafn af sögu, þekktri menningu, hefðum, venjum, viðhorfum og frásögnum. Að mati Þórhalls Ö. Guðlaugssonar (2007) er hægt að meta og greina þjóðmenningu út frá daglegu lífi, félagslegum tengslum og stöðu, tungumáli, menntun, samhengi orða, efnislegum þáttum, fagurfræðilegum þáttum, trúarbrögðum, stolti, fordómum og siðgæði.

Þegar rætt er um menningu fyrirtækja er oftast en ekki vísað til viðmiðana, gilda, skoðana og hegðunar sem birtist í því hvernig einstaklingar og ákveðnir hópar

framkvæma hlutina. Saga fyrirtækja er áhrifavaldur í menningu og veitir fyrirtækjum ákveðna sérstöðu og sem oft tengist áhrifum fyrri leiðtoga og ákvörðunum þeirra. Menning fyrirtækja birtist í þjóðhátum, siðferði, hugmyndakerfum en að sama skapi í þeirri stefnumótun sem fyrirtækið velur sér (Eldridge & Crombie, 1974; sjá í Brown, 1998).

Skilgreining Brown (1998) á fyrirtækjamenningu er eftirfarandi: Fyrirtækjamenning þróast í gegnum sögu fyrirtækisins og vísar til mynsturs skoðana, gilda og lærðra leiða til að takast á við hin ýmsu verkefni. Fyrirtækjamenning birtist oft í skipulagningu fyrirtækis og hegðun starfsmanna þess. Gildi og trú eru óáþreifanlegir þættir sem mynda kjarna fyrirtækjamenningar og eru viðteknar hugmyndir um hvað skiptir máli. Menning birtist í trúarsíðum, vinnuvenjum og viðhöfnum. Vinnuvenjur leiðbeina einstaklingum um ákveðna framkvæmd en falin meaning er á bak við venjurnar sem endurspeгла mikilvæg gildi (Deal og Kennedy, 2000). Hinn hollenski Geert Hofstede (1980) gerði rannsókn á starfsmönnum IBM í markaðs- og þjónustustörfum í yfir 70 löndum. Í rannsókninni voru notaðir spurningalistar á 20 mismunandi tungumálum. Svarendur voru um 116.000 talsins, en þeir störfuðu allir hjá IBM, voru með sambærilega menntun og voru í sambærilegum störfum. Könnunin var síðan endurtekin um 4 árum síðar og voru niðurstöður hliðstæðar. Það sem var helst afgerandi í könnuninni voru mismunandi einkenni í þjóðarmenningu ólíkra landa og ætlunin var að varpa ljósi á þann mismun. Í rannsókninni kynnir Hofstede (1980) til sögunnar „Menningarvíddir Hofstede.“

Víddirnar fjórar sem varpa ljósi á þann mismun sem er á þjóðmenningu landa og heimshluta eru fjarlægð valdhafa, óvissuþol, einstaklingshyggja og karllægt gildismat.

Fjarlægð valdhafa (e. power distance): Vídd þessi fjallar um venjur og viðhorf í samskiptum og sambandi undir- og yfirmanna, að hve miklu leyti það sé samþykkt að valdi sé misskipt. Þannig getur vald farið eftir stéttarskiptingu, virðingu eða veraldlegum eignum og auði. Frakkland og Þýskaland eru dæmi um lönd þar sem valdafjarlægð er mikil, en í þeim löndum er valdafjarlægðinni viðhaldið með stéttaskiptingu og ákveðinni tegund þéringa í tungumáli. Þau lönd sem mælast með meiri nálægð við valdhafa eru t.d. Ísrael og Danmörk.

Óvissuþol (e. uncertainty-avoidance): Framtíðin er óráðin og þess vegna er einstaklingum eðlislægt að forðast óvissu, en mjög mismunandi er hve mikið þol gagnvart óvissu og óvæntum atburðum einstaklingar hafa. Í sumum löndum er mikilvægt að starfa eftir skýrum ramma og fastmótuðum reglum á meðan meiri sveigjanleiki er í öðrum löndum. Lönd sem mældust með mikið óvissuþol eru Svíþjóð og Danmörk á meðan Japan og Portúgal mældust með lítið óvissuþol.

Einstaklingshyggja (e. individualism): Vídd þessi mælir hvort unnið sé út frá hagsmunum heildarinnar eða hagsmunum einstaklingsins og hvernig er lítið á

árangur, frumkvæði og einkalíf. Lönd sem mælast hátt í einstaklingshyggju eru Bretland og Ástralía á meðan Pakistan og Kólombía mælast lág í einstaklingshyggju.

Karllægt gildismat (e. masculinity): Þessi vídd mælir árangur sem metinn er út frá gróða og veraldlegum gæðum. Hlutverkaskipting er einnig skýr, hraði og metnaður mikill. Þau lönd sem sýna hæst gildi á þessum kvarða eru Japan og Ítalía, á meðan Svíþjóð og Noregur skora hvað lægst.

Yfirlit yfir rannsóknir á norrænum stjórnendum

Engar íslenskar samanburðarrannsóknir hafa verið gerðar á norrænum stjórnendum, en nokkrar erlendar rannsóknir eru til. Í rannsókn Lindell og Arvonen (1997) kom í ljós að það sem norrænar þjóðir eiga sameiginlegt er lítil fjarlægð valdhafa, lítið karllægt gildismat og mikið óvissuþol. Ennfremur leggja norrænar þjóðir meiri áherslu á mannauð en verkefni. Norrænum stjórnendum er lýst þannig að þeir leggi traust á og hugsi vel um undirmenn, séu vinalegir og skipulagðir.

Ein af þekktari rannsóknnum sem gerðar hafa verið á vinnuviðhorfum er rannsókn Hofstede (1980). Í rannsókn hans komu berlega í ljós algeng menningareinkenni hjá Dönnum, Finnum, Norðmönnum og Svíum en þessar þjóðir ásamt Hollandi hafa litla valdafjarlægð og lítið karllægt gildismat. Tixier (1996) rannsakaði norræna stjórnendur og komst að því að frumkvæði að samskiptum er frekar sjaldgæft hjá norrænu þjóðunum. Alla jafna er rólegt og varfærið yfirbragð yfir samningaviðræðum og algengt er að ákvarðanir séu teknar í hópum. Síðar meir greindu Hofstede og meðrannsakendur hans (1998) tölfræði sem sýndi að hjá norrænu þjóðunum eru fleiri konur yfirstjórnendur, þingmenn og ráðherrar en hjá mörgum öðrum þjóðum. Ennfremur kom það í ljós að færri norrænir stjórnendur eru tilbúnir til að taka að sér starf framkvæmdastjóra og rífa fjölskylduna upp með rótum til þess að njóta meiri starfsframa.

Alexander (2005a) hefur rannsakað norrænt samfélag og niðurstöður rannsókna hans benda til þess að norræni stjórnunarstíllinn sé mjög valddreifður og lýðræðislegur. Því norðar sem farið er í Evrópu þeim mun meira vill fólk vera útaf fyrir sig og vill síður tala við ókunna. Það virðist vera ein almenn regla sem norrænar þjóðir eiga sameiginlega. Líkamstjáning norrænna stjórnenda er frekar lágstemmd, öfugt við það sem gerist sunnar í álfunni eins og á Ítalíu og á Spáni. Að auki finnst þeim þögnin alls ekki vera neikvæð eða vandræðaleg og líta þannig á að viðmælandinn sé að íhuga stöðuna. Samkvæmt þessu er áhersla norrænna viðskiptahátta skilvirkni, virkni, rökvisi og vörugæði. Norrænir stjórnendur forðast rabb (e. small talk) og umræður í viðskiptum eru frekar hlutlægar en huglægar, fagmennskan er í fyrirrúmi og persónulegu lífi er haldið utan umræðunnar. Mikill gaumur er gefinn að tæknilegum upplýsingum og prentuðu efni.

Tafla 1. Danskir stjórnendur.

Menning og gildi, að mati Dana	Menning og gildi, skoðun utanaðkomandi
Valfrelsi einstaklingsins	Keppnisskap
Óformlegheit	Áhættusæknir
Umburðarlyndi	Þægilegir í samskiptum
Sjálfstæði	Miskunnarlausir
Að vera opin	Tilviljanakenndir viðskiptasamningar
Óttaleysi	Kæruleysi
Forgangsattriði í viðskiptum	Í samskiptum við Dana skal forðast
Kímnigáfa	Að horfa bara á kaldar staðreyndir
Góðir samningar	Ýtni
Virkni	Að vera óljós í máli
Þægileg viðskiptasambönd	Formlegheit
Sérstakir skilmálar / umhugsunarefni	Ópersónuleg viðskipti
Afhendingartími	Ótraustar upplýsingar

Heimild: Alexander (2005a).

Danskir stjórnendur

Dönskum viðskiptaháttum hefur verið lýst sem óformlegum og opnum, þar ríkir samkeppni, kímnigáfa og persónulegt frelsi. Danski stjórnunarstíllinn er talinn vera einn óformlegasti stíllinn í Evrópu og mikil áhersla er lögð á persónuleg samskipti, meira en hjá öðrum norrænum þjóðum. Fjölbreytni er Dönum mikilvæg, hvort sem um er að ræða í viðskiptum eða í pólitík. Þar er mikið frumkvæði og fyrirtæki eru flest lítil. Stjórnunarstíl Dana er lýst sem lágstemmdum, þar sem samskipti eru opin og frjáls, öllum er leyft að tjá sig og hafa skoðun á hlutunum. Því vill oftast en ekki teygjast á fundum, ekki endilega til að finna bestu lausnina heldur er aðalmálið að þátttakendur fái að tjá sig. Alla jafna eru ákvarðanir teknar með lýðræðislegum hætti þar sem meirihlutinn ræður. Stjórnendur eru metnir af faglegri hæfni frekar en stöðu, sem utanaðkomandi gæti túlkað sem virðingarleysi við yfirvaldið (Alexander, 2005a). Danir hafa orð á sér fyrir að vera hamingjusamari, opnari og vinalegri en til dæmis Svíar og Norðmenn. Þeir eru hugmyndaríkir og sköpunarglaðir ólíkt Svíum sem eru mun formlegri og agaðri (Tixier, 1996). Að hafa það huggulegt („hygge sig“) er algengt máltak í þjóðmenningu Dana en það á einnig við í viðskiptum þar sem þægilegur eftirmiðdagur á danskri krá með viðskiptafélaga er talið jákvætt (Alexander, 2005a). Í töflu 1 má sjá þá þætti sem einkenna menningu og gildi Dana, hvernig Danir sjá sjálfa sig og hvernig aðrir sjá þá. Einnig gefur að líta forgangsattriði í viðskiptum við Dani og að lokum upptalningu á nokkrum atriðum sem skal forðast í samskiptum við þá.

Tafla 2. Finnskir stjórnendur.

Menning og gildi, að mati Finna	Menning og gildi, skoðun utanaðkomandi
Ákveðni	Traustsins verðir
Samviskusemi	Skylduræknir
Heiðarleiki	Nákvæmir
Hógværð	Lóðrétt stjórnskipulag
Þjóðernisstolt	Hægir, hljóðlátir og þrjóskir
Félagsleg þjónusta	Sýna litlar tilfinningar og eru hrjúfir
Forgangsatriði í viðskiptum	Í samskiptum við Finna skal forðast
Hollusta	Harða sölu
Hönnun	Að undirbjóða
Gagnsemi	Persónulegar spurningar
Staðreyndir	Flýta ákvarðanatöku um of
Tæknilegar upplýsingar	Orðagjálfur
Stundvísir og afhendingartími	Ótraustar og óljósar upplýsingar

Heimild: Alexander (2005b).

Finnskir stjórnendur

Samkvæmt Alexander (2005b) hefur finnskum viðskiptaháttum verið lýst sem staðföstum, hlédrægum, samviskusömum, þjóðernissinnuðum og heiðarlegum. Finnarnir skera sig úr með tilliti til tungumálsins, sem er ekki líkt öðrum norrænum tungumálum. Finnarnir líta á sig sem góða hlustendur sem lýsir sér best í því að á fundum passa Finnarnir sig á að brosa ekki, trufla ekki, bregðast ekki við og þeir tjá sig ekki með höndunum. Þeim sem koma sunnar úr Evrópu finnst þetta jafn óþægilegt og að fara í fyrsta sinn í finnskt gufubað. Mikið er lagt upp úr verkfræði, vöruhönnun og skilvirkni í viðskiptum. Finnum finnst rabb (e. small talk) vera tímasóun og þeir vilja halda sínu persónulega lífi utan við vinnuna.

Hrafnhildur M. Eyjólfsson og Smith (1996) sýndu fram á í rannsókn sinni að finnskir svarendur voru ekki eins jafnréttissinnaðir og með aðeins minni einstaklingshyggju en svarendur frá öðrum norrænum þjóðum. Þeir fræðimenn sem skrifað hafa um finnska menningu leggja oftast en ekki áherslu á að Finnar hafi minna frumkvæði, séu meira út af fyrir sig og líði best ef alger þögn ríkir. Zander (1997) leiddi í ljós með rannsókn sinni að finnskir undirmenn vildu að stjórnendur skoruðu hærra í því sem hægt er að lýsa sem hljóðlaus stjórnun (e. silent coaching) og lægra á framsali valds. Finnar vilja hógværar leiðbeiningar frá yfirmönnum sínum svo að þeir geti haldið sjálfstæði sínu og virðingu. Frekari rannsóknir á norrænum stjórnendum gefa til kynna að Finnar séu framtakssamir og öflugir í ákvarðanatöku. Finnar vilja ganga hratt og vel frá samningum, eru einlægir og vilja að þeir sem þeir stunda viðskipti við geri slíkt hið sama. Utanaðkomandi þykja Finnarnir vera kaldir

og tilfinningalausir en ef kafað er dýpra kemur í ljós að Finnum líður best eins og áður sagði í algerri þögn (Alexander, 2005b).

Í finnsku tungumáli er orðið „sisu“ sem þýðir baráttuandi og fyrir Finna snýst orðið um ákveðni, vinnusemi og því að ná markmiðum sínum. Finnar vilja umfram allt halda sig að verki og halda samskiptum í lágmarki. Í töflu 2 má sjá þau atriði sem einkenna menningu Finna, upplýsingar um hvernig Finnar sjá sjálfa sig og hvernig aðrir sjá þá. Að auki inniheldur taflan forgangsatriði í samskiptum og upptalningu á atriðum sem skal forðast í samskiptum við Finna (Alexander, 2005b).

Tafla 3. Norskir stjórnendur.

Menning og gildi, að mati Norðmanna	Menning og gildi, skoðun utanaðkomandi
Þjóðernisstolt	Einfaldleiki
Kurteisi	Skylduræknir
Samviskusemi	Siðferði
Hógværð	Undirgefnir
Hreinskilni	Gagnrýnir / leita eftir skekkjum
Félagsleg þjónusta	Óheflaðir
Forgangsatriði í viðskiptum	Í samskiptum við Norðmenn skal forðast
Nýjsta nýtt / gæði	Harða sölu
Hönnun	Að undirbjóða
Gagnsemi og notkun	Óljósar upplýsingar
Bera fullt traust til vöru	Flýta ákvarðanatöku um of
Tæknilegar upplýsingar	Setja mikla pressu
Afhendingartími	Ótraustar upplýsingar

Heimild: Alexander (2005b).

Norskir stjórnendur

Samkvæmt Alexander (2005b) hefur norskum viðskiptaháttum verið lýst sem þjóðerniskenndum, samviskusömum, áhættusæknum, heiðarlegum og hæverskum. Norskur stjórnunarstíll er sagður eiga rætur sínar að rekja til einfaldleika bóndans eða sjómannsins, en stíllinn samanstendur af áhættusækni og hraðri ákvarðanatöku. Einfaldleikinn í viðskiptum og samningaviðræðum leiðir þó stundum af sér vantraust á nálægð og að sýna miklar tilfinningar. Fyrir utanaðkomandi aðila virðast norskir stjórnendur vera helst til uppteknir af reglum, smáatriðum og þeir eiga það til að vera mjög gagnrýnir á minniháttar mistök. Ennfremur hefur Norðmönnum verið lýst sem köldum, fjarlægum og að þeir vilji vera útaf fyrir sig. Þeir virðast ekki hafa frumkvæði að því að mynda ný sambönd og þeir eiga í erfiðleikum með tjáskipti (Tixer, 1996).

Í norsku tungumáli er orðið „ordentlig“ sem þýðir að gera hlutina almennilega. Þetta viðhorf teygir anga sína út fyrir vinnuna þar sem frístundatími er mjög mikilvægur í Noregi. Norðmenn eru vanir að vinna enda eiga þeir rætur að rekja til

mikilla fiskveiða og landbúnaðar, en í slíkum atvinnugreinum þarf ákvarðanataka að ganga hratt og vel fyrir sig (Alexander, 2005b). Í töflu 3 má sjá þau atriði sem einkenna menningu Norðmanna, upplýsingar um hvernig Norðmenn sjá sjálfa sig og hvernig aðrir sjá þá. Í töflunni má einnig sjá forgangsatriði í samskiptum og upptalningu á atriðum sem forðast skal í samskiptum við Norðmenn.

Tafla 4. Sænskir stjórnendur.

Menning og gildi, að mati Svía	Menning og gildi, skoðun utanaðkomandi
Eining	Hlutlausir
Hópvinna	Skylduræknir
Samviskusemi	Rökvísir
Hógværð	Einfaldir
Hreinskilni	Vilja ekki skuldbindingu
Félagsleg þjónusta	Hlýðnir
Forgangsatriði í viðskiptum	Í samskiptum við Svía skal forðast
Nýjasta nýtt / gæði	Harða sölu
Hönnun	Að undirbjóða
Gagnsemi og notkun	Óljósar upplýsingar
Bera fullt traust til vöru	Flýta ákvarðanatöku um of
Tæknilegar upplýsingar	Setja mikla pressu
Afhendingartími	Ótraustar upplýsingar

Heimild: Alexander (2005b).

Sænskir stjórnendur

Í einni af ræðum sínum sagði Jack Welch, fyrrverandi forstjóri General Electric að hann hefði hug á að ráða fleiri alþjóðlega stjórnendur og þeir sem yrðu líklega fyrir valinu væru sænskir stjórnendur. Að hans mati, eða eins og hann orðaði það, „pund fyrir pund“ (e. pound for pound) ættu Svíar líklega fleiri hæfa stjórnendur en nokkur önnur þjóð (Birkinshaw, 2002). Áherslur í sænskum viðskiptaháttum eru samstaða, hógværð, liðsheild, heiðarleiki og velferðarmál (Alexander, 2005b). Í þjóðlýsingum af Svíum er það gert ljóst að Svíar draga skýra línu milli einkalífs og vinnu, en hjá sumum þjóðum er línan óljósari. Sjálfstæði og einvera eru almennt séð jákvæð hugtök hjá Svíum (Daun, 1989). Í sænsku starfsumhverfi fá allir að hafa sínar skoðanir og hugmyndir en fá einnig að segja frá sinni reynslu. Ákvarðanir eru teknar með sameiginlegum skilningi og reynt er að ná þeirri lausn sem allir setta sig við (Czarniawska-Joerges, 1993). Sænskum stjórnunarstíl hefur verið lýst þannig að mikil áhersla sé lögð á á einingu, samstarf og hópavinnu (Alexander, 2005b). Holmberg og Åkerblom (2001) segja sænska stjórnun einkennast af persónutöfrum, sýnileika, áherslu á frammistöðu, hópavinnu og frumkvöðlahugsun. Birkinshaw (2002) segir að sænsk stjórnun snúist aðallega um tvennt, valddreifingu (e. empowerment) og þjálfun (e. coaching).

Í sænsku tungumáli má finna orðið „lagom“ sem þýðir „ekkert aukalega.“ Þetta orð er mikilvægt til að skilja sænskt hugarfar. Ekki of mikið ríkidæmi, ekki of mikil fátækt, ekki of mikill frami og ekki of mikið af mistökum. Gullni meðalvegurinn er þeirra mottó (Alexander, 2005b). Í töflu 4 má sjá þau atriði sem einkenna einna helst menningu Svía, upplýsingar um upplifun Svía á sjálfum sér og hvernig aðrir sjá þá. Að auki má sjá í töflunni forgangsatriði í samskiptum og upptalningu á þeim atriðum sem forðast skal í samskiptum við Svía.

Tafla 5. Íslenskir stjórnendur.

Menning og gildi, að mati Íslendinga	Menning og gildi, skoðun utanaðkomandi
Athafnasemi	Áhættusækni
Ákvarðanataka	Valddreifing
„Reddargen“	Vel menntaðir
Vinnutarnir	Einfaldir & fáorðir
Óformlegheit	Hugmyndaríkir
Stéttleysi	Hraði
Forgangsatriði í viðskiptum	Í samskiptum við Íslendinga skal forðast
Nýjasta nýtt / gæði	Langa fundi
Hönnun	Formlegheit
Gagnsemi og notkun	Óljósar upplýsingar
Bera fullt traust til vöru	Ópersónuleg viðskipti
Tæknilegar upplýsingar	Of mikla skipulagningu
Einfaldleiki	Orðagjálfur

Framsetning höfunda, byggt á Dögg Gunnarsdóttir (2007) og Sigrún Davíðsdóttir (2006).

Íslenskir stjórnendur

Hrafnhildur M. Eyjólfsson og Smith (1996) segja að lega landsins, einangrun, óstöðugleiki í umhverfinu og efnahagslegt óöryggi hafi sýnt Íslendingum fram á hve mikils virði það er að starfa saman í sátt og samlyndi. Ástæður þess að Íslendingar treysti svo lítið á formlegar reglur séu að þeir sjái enga ástæðu fyrir slíkum hindrunum og líði vel í óvissuástandi. Ennfremur hafi þetta áhrif á sjálfsaga, þar sem utanaðkomandi þyki Íslendingar óstundvísir og óskipulagðir. Íslenskir stjórnendur falla oft í þá gryfju að vera of bjartsýnir og oft jaðrar við kæruleysi af þeirra hálfu. Þá eiga þeir til að láta vaða á súðum með hugtakinu, „þetta reddast.“

„Stjórnandi Íslands“ nefndist grein sem birtist í tímariti KPMG, *Sjónarhóli*, árið 2003. Í greininni mátti lesa viðhorf 200 stjórnenda sem svöruðu könnun KPMG. Í ljós kom að hinn dæmigerði íslenski stjórnandi er vel menntaður, 36-50 ára karlmaður sem hefur komist til valda á eigin verðleikum. Hann klæðist jakkafötum og er jeppakarl sem ekur um á Land Cruiser 100 eða Pajero. Hann er vinnusamur, nær að jafnaði um 60 tíma vinnuviku og vinnur alltaf eitthvað um helgar. Hann nær árangri í starfi með einstakri hæfni til að taka ákvarðanir, góðum samskiptum,

forystuhæfileikum og heiðarleika. Þeir sem nefndir voru í greininni sem merkir leiðtogar og stjórnendur voru: Davíð Oddsson, Ingibjörg Sólrún Gísladóttir, Þórólfur Árnason og Þorsteinn Már Baldvinsson. Mesta hvatningu fær stjórnandi Íslands frá samstarfsmönnum sínum og hann hyggst hætta störfum fyrir sextugt (KPMG, 2003).

Íngi Rúnar Eðvarðsson (2006) segir íslenska stjórnendur almennt velja sér stjórnun og skipulag fyrirtækja eftir því sem kennt er í viðskiptanámi og tíðkast erlendis. Stjórnendur velja helst starfaskipulag, þar sem sambærilegum störfum innan fyrirtækja er raðað í viðeigandi deildir, t.d. söludeild þar sem öll sala á sér stað en slíkt hentar smærri fyrirtækjum vel. Íslenskir stjórnendur nota helst felandi og hvetjandi stjórnun ásamt því að blanda saman aðferðum. Stjórnendaaðferðir veljast í takti við aðstæður hverju sinni og eru gjarnan blanda af aðferðum.

Í rannsókn Sigrúnar Davíðsdóttur (2006) kemur fram að það sem einkenni Íslendinga í viðskiptum sé hröð ákvarðanataka, einstakir hæfileikar til að leysa vandamál, eldmóður og einlægur áhugi á viðfangsefninu. Þó er nokkur munur á Íslendingum og öðrum norrænum þjóðum hvað varðar vinnuvenjur og fjölda vinnutíma. Íslendingar taka sér þann tíma sem þeir þurfa til að klára verkefni, þó að það þýði að vinna fram á nótt á meðan stjórnendur annars staðar á Norðurlöndum halda sig fast við styttri vinnudag. Í alþjóðlegum samanburði eru íslensku útrásarfyrirtækin frekar lítil og á Íslandi fer lítið fyrir formlegheitum, milliliðalaus samskipti burtséð frá skipuriti eru viðtekin venja. Erlendir viðmælendur lýstu íslenskum stjórnendum á þann hátt að þeir hefðu einkenni frumkvöðla, væru vel menntaðir, athafnasamir, hugmyndaríkir, viljugir til að læra og þróast, fúsir til þess að dreifa ábyrgð, viljugir til að stækka fyrirtæki sín og tilbúnir til þess að taka áhættu. Einnig var það nefnt hvað íslensk útrásarfyrirtæki séu í raun ný af nálinni með unga stjórnendur innanborðs. Íslendingar leggja mikið upp úr persónulegum samböndum og hafa þannig mikinn skilning á persónulegu viddinni í viðskiptalífinu. Þannig er þeim lýst sem hreinum og beinum í samskiptum, vinsamlegum, áreiðanlegum, jákvæðum og þægilegum í umgengni. Íslendingum hefur einnig verið lýst sem afar fáorðum, að þeir treysti mikið á innsæi í stað tölulegra gagna. Íslenskur stjórnunarstíll er sagður hafa blöndu af finnskum og bandarískum stjórnunarstíl (Sigrún Davíðsdóttir, 2006).

Dögg Gunnarsdóttir (2007) gerði rannsókn á íslenskum stjórnendum þar sem í ljós kom að í samanburði við önnur lönd væru starfsmenn mjög snemma gerðir að stjórnendum. Þannig eru íslenskir stjórnendur skilgreindir sem óformlegir, hafa þor til að ráða til sín starfsfólk sem er hæfara en þeir sjálfir og eru umbreytingaleiðtogar. Íslenskir stjórnendur virðast enn fremur hafa meiri reynslu erlendis frá, borið saman við nágrannalöndin og samstarfsmenn í öðrum löndum. Þannig virðast íslenskir stjórnendur vera djarfari og hugsa meira hnattrænt í sókn sinni en margir stjórnendur í stórfyrirtækjum í öðrum löndum.

Í lýsingu á íslenskum stjórnendum kom í ljós að þeir eru góðar fyrirmyndir fyrir undirmenn sína, aðgengilegir, traustsins verðir og vinalegir. Enn fremur eru þeir

góðir hlustendur og hafa kjark til þess að ráða hæfasta fólkið í kringum sig. Þegar íslensk útrásarfyrtæki voru skoðuð sérstaklega kom í ljós að þau atriði sem einkenndu stjórnunarstíl voru áhrif menningar á stjórnunarstílinn, stéttleysið, lárétt skipulag fyrirtækja, lágur aldur stjórnenda, óformleg samskiptahefð og „reddaragenið.“ Í töflu 5 má sjá þau atriði sem einkenna einna helst menningu Íslendinga, upplifun Íslendinga á sjálfum sér og hvernig utanaðkomandi sjá þá. Að auki má sjá í töflunni forgangsatriði í samskiptum og upptalningu á þeim atriðum sem forðast skal í samskiptum við Íslendinga.

Goðsagnir um norræna stjórnendur

Í umfjölluninni um norræna stjórnendur hér að framan kemur fram að einstaklingar sjá sömu hlutina út frá mismunandi sjónarhornum. Þannig lýsa íslenskir stjórnendur sér á annan hátt en utanaðkomandi aðilar lýsa þeim. En hvernig er hinn týpíski norræni stjórnandi? Goðsagnir eru lýsingar á atburðum eða persónum sem ganga mann fram af manni. Oftar en ekki eiga goðsagnir um stjórnendur sér einhverjar stoðir í raunveruleikanum þó að réttmæti þeirra sé langt frá því að vera algilt. Í töflu 6 má sjá goðsagnir um norræna stjórnendur, hvernig þeir eru í raunveruleikanum og hvaða tækni skal beita til þess að ná árangri í viðskiptum við þá.

Tafla 6. Goðsagnir um norrænar þjóðir.

Danmörk	Finnland	Ísland	Noregur	Svíþjóð
<i>Goðsögn</i>	<i>Goðsögn</i>	<i>Goðsögn</i>	<i>Goðsögn</i>	<i>Goðsögn</i>
Taka ekki viðskipti alvarlega	Eru áhugalausir	Eru orðfáir	Taka vanhugsaðar ákvarðanir	Alltaf að fresta ákvarðanatöku
<i>Raunveruleikinn</i>	<i>Raunveruleikinn</i>	<i>Raunveruleikinn</i>	<i>Raunveruleikinn</i>	<i>Raunveruleikinn</i>
Velja viðskipta-félaga vel	Vilja nýta tímann vel	Vilja að verkin tali	Vilja umfram allt grípa tækifærin	Vilja ná einingu um viðfangsefnið
<i>Tækni til að nota</i>	<i>Tækni til að nota</i>	<i>Tækni til að nota</i>	<i>Tækni til að nota</i>	<i>Tækni til að nota</i>
Forðast formlegheit	Stutt og hniðmiðuð samskipti	Ganga beint til verks	Hafa allar upplýsingar til reiðu	Mikil samskipti

Framsetning höfunda, byggt á Dögg Gunnarsdóttir (2007), Sigrún Davíðsdóttir (2006) og Alexander (2005b).

Í leit að norrænum stjórnunarstíl

Svo virðist sem engin íslensk rannsókn sé til á stíl norrænna stjórnenda. Því var ákveðið að vinna út frá rannsókn þeirra Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003) á norrænum stjórnendum sem nefnist „Í leit að norrænum stjórnunarstíl.“ Markmiðið með rannsókninni var að komast að því hvort samhljómur sé í stjórnunarstíl hjá norrænu þjóðunum út frá ákveðnum mælikvörðum. Niðurstöður norrænu þjóðanna voru síðan bornar saman við þjóðir

utan þeirra. Rannsóknin byggðist á lista sem innihélt spurningar til 7000 millistjórnenda frá 47 löndum út um allan heim. Spurningalistinn innihélt spurningar sem sneru að átta vinnutengdum liðum þar sem spurt var út í þær aðferðir sem viðkomandi notaði til úrlausnar á ákveðnum verkefnum. Markmiðið var að velja atburði sem miklar líkur væru á að svarendur hefðu lent í eða upplifað á einhvern hátt. Þær spurningar voru valdar sem taldar voru líklegastar til þess að gefa skýra mynd af daglegum verkefnum og viðfangsefnum hjá millistjórnendum. Sjá í töflu 7.

Tafla 7. Vinnutengdir atburðir.

Vinnutengdir atburðir

Ráðning nýs undirmanns

Hvernig góð frammistaða er meðhöndluð

Hvernig slök frammistaða er meðhöndluð

Hvernig gengur að fá aðgang að auðlindum fyrirtækis

Hvernig stjórnun samskipta við aðrar deildir innan fyrirtækisins á sér stað

Hvernig ágreiningur innan deilda er leystur

Kynning á nýju verklagi

Mat á nýju verklagi

Heimild: Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Þegar vinnutengdu atburðirnir voru nefndir voru viðmælendur beðnir um að segja til um til hvaða úrræða þeir myndu grípa þegar leysa ætti ofangreind verkefni. Eins og sjá má í töflu 8 voru átta mismunandi úrræði í boði.

Tafla 8. Úrræði.

Úrræði

Mín eigin reynsla og þjálfun

Formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar

Óskráðar reglur um hvernig við höfum alltaf gert þetta

Samstarfsmenn

Sérfræðingar

Undirmenn

Yfirmaður minn

Hefðir og venjur innan fyrirtækisins

Heimild: Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Samræmi í svörun milli vinnutengdra liða var nokkuð mikið í nær öllum löndunum sem rannsökuð voru. Þegar niðurstöðurnar voru skoðaðar kom í ljós að evrópskir stjórnendur reiddu sig mest á eigin reynslu, þjálfun og yfirmann, þar sem gildið var fyrir ofan meðaltal. Á svipaðan hátt treysta evrópskir stjórnendur minna á formlegar reglur miðað við aðrar þjóðir sem þátt tóku í rannsókninni. Það kom sterklega fram

að norrænir stjórnendur reiða sig meira á undirmenn, samstarfsmenn, eigin reynslu og þjálfun en minna á formlegar reglur, vinnuleiðbeiningar og yfirmenn. Norrænu þjóðirnar mælast með hærra meðaltal en aðrar þjóðir í Evrópu á liðunum traust á undirmenn, samstarfsmenn, óskráðar reglur, hefðir og venjur.

Treyst á formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar

Svíar reiða sig meira á formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar en hinar fjórar þjóðirnar en það endurspeglar áherslu á að uppfylla lög og reglur. Þar til fremur nýlega hafa sænsk fyrirtæki verið fjölskyldufyrirtæki og oftast en ekki verið nátengd konungsfjölskyldunni. Mikið traust á þetta atriði virðist vera í samræmi við einkenni sænskrar nútíma stjórnunar skilgreint af Czarniawska-Joerges (1993). Hún segir sænska stjórnendur mjög hlynnta breytingum, en sænsk fyrirtæki séu oftast en ekki sliguð af reglum sem tengjast verklagi. Finnar treysta áberandi minna á formlegar reglur og verklag en hinar fjórar þjóðirnar, en það er í samræmi við niðurstöður Hofstede (1980) á Finnum þar sem þeir mældust hæstir í óvissufælni af norrænu þjóðunum. Íslendingar mældust einnig lágir á þessum mælikvarða.

Treyst á óskráðar reglur

Finnar mælast hæst á trausti á óskráðum reglum en þeir eru mun hlynntari óskráðum reglum en t.d. norskir og sænskir stjórnendur. Finnar vilja einbeita sér að lokamarkmiði frekar en að velta heildarskipulaginu mikið fyrir sér. Þessi niðurstaða er í samhljómi við niðurstöður Sutari (1996) en í rannsókn hans á finnskum stjórnendum skora þeir lægra og hafa minni áhuga á skýrum starfslýsingum en stjórnendur frá hinum fjórum þjóðunum. Íslendingar voru með næst hæsta gildið á traust á óskráðar reglur.

Treyst á undirmenn

Hjá norrænu þjóðunum er mikil áhersla lögð á samstarf, sem kemur fram í mælingum á trausti á undirmenn, en skorið var í hærri kantinum hjá öllum þjóðunum. Í Danmörku var skorið hæst, ekki einungis af Norðurlöndunum heldur einnig af öllum 47 löndunum sem tóku þátt í rannsókninni. Þetta stemmir við niðurstöður Hofstede (1980) þar sem Danmörk skorar sérstaklega lágt í valdafjarlægð. Minnsta traustið á undirmenn var hjá Íslendingum.

Treyst á sérfræðinga

Traust á sérfræðinga var tiltölulega jafnt milli landanna eins og traust á annars konar aðstoð. Noregur skoraði lágt, sérstaklega í samanburði við Svíþjóð og Finnland. Hægt væri að túlka mismuninn á þeim forsendum að áherslurnar geta verið mismunandi á fagmennsku og sérfræðipækkingu. Nú til dags er áherslan mun meiri

á að þróa þekkingarfyrirtæki þar sem sérfræðingar gegna stóru hlutverki. Þar að auki eru utanaðkomandi aðilar og sérfræðingar notaðir til þess að gæta að því að farið sé að lögum í viðskiptum og í pólitísku umhverfi.

Treyst á samstarfsmenn

Að treysta á samstarfsmenn kemur sterkast fram hjá Íslendingum. Niðurstöðurnar hafa verið ræddar í rannsókn Hrafnhildar M. Eyjólfsdóttur og Smith (1997). Þar er rætt um að áberandi hlutar af menningu Íslendinga hafi þróast í gegnum óstöðugleika í umhverfinu og í hagkerfinu. Mikið traust er lagt á samstarfsmenn og þó nokkur vantrú er á notkun formlegra reglna og verklags. Mikið traust á yfirmenn er þó erfiðara að útskýra miðað við niðurstöður Hrafnhildar M. Eyjólfsdóttur og Smith (1997) sem fundu það út að íslenskir svarendur eru hlynntari jafnræði en lóðréttu stjórnskipulagi. Hins vegar gæti það verið mikil hógvæð og lítil valdafjarlægð íslenskrar menningar sem leyfir stjórnendum að eiga samskipti við undirmenn, á þeim forsendum að í þjóðfélaginu eru samskipti fremur opin og óformleg. Íslenskir stjórnendur eru því hlynntari samvinnu fremur en að skipa undirmönnum fyrir. Minnsta traustið á samstarfsmenn var hjá Svíum og Dönum.

Treyst á yfirmenn

Eftirtektarvert er hve Danir skora lágt í trausti á yfirmenn á meðan Íslendingar skora frekar hátt. Hofstede (1980) fann einnig út í rannsókn sinni að Danir skoruðu lágt í valdafjarlægð miðað við aðrar norrænar þjóðir. Svíar voru með næst lægsta gildið hvað þetta varðar, en Íslendingar mældust með hæsta gildið, og leggja því mikið traust á yfirmenn sína.

Treyst á eigin reynslu og þjálfun

Meginhluti stjórnendanna í úrtakinu höfðu mikið traust á eigin reynslu og þjálfun. Meðal norrænu stjórnendanna skoruðu Finnar hæst af öllum þjóðunum. Hofstede (1980) fann út örlítið meiri einstaklingshyggju meðal Finna heldur en hjá öðrum norrænum svarendum. Íslendingar skoruðu einnig hátt á þessu gildi. Lágt skor hjá Svíunum er talið endurspeglast í aðferðum við að ráða og aðlaga nýja undirmenn.

Treyst á hefðir og venjur

Traust á hefðir og venjur skoraði hæst í Noregi, sérstaklega í samanburði við Finnland og Ísland. Finnar og Íslendingar leggja meiri áherslu á leiðsögn innan fyrirtækisins, á meðan Norðmenn og Svíar treysta meira á gildi og viðmið innan eigin menningarheims. Annar möguleiki er að niðurstöðurnar staðfesti niðurstöður Hampden-Turner og Trompenaars (1993) sem kölluð hefur verið félagsleg einstaklingshyggja. Þetta myndi skýra ástæður þess að sænskir og norskir

stjórnendur eru meira meðvitaðir um að gera það sem hefur verið talið ásættanlegt og siðferðislega rétt út frá samfélagslegum viðmiðunum. Þvert á móti, er mikilvægara fyrir Finna, Dani og Íslendinga að skilningur náist innan vinnuhópsins eða fyrirtækisins.

Helstu niðurstöður

Í töflu 9 gefur að líta helstu niðurstöður rannsóknarinnar, en þar er ekki einungis að finna mismun á stjórnendum frá þessum þjóðum heldur líka áherslumun á stjórnunaraðferðum milli landa. Auðveldara væri að greina mismun ef stjórnendur frá öllum þessum löndum myndu starfa saman í vinnuhópi.

Tafla 9. Niðurstöður rannsókna.

Ég treysti á	Teljast ekki norrænar	Norrænu þjóðirnar	Frávik
Formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar	-0.13	-0.26	***
Óskráðar reglur	-0.02	-0.04	
Undirmenn mína	-0.08	0.18	***
Sérfræðinga	-0.04	0.00	
Samstarfsmenn	-0.04	0.05	**
Yfirmann minn	0.00	-0.11	**
Eigin reynslu og þjálfun	0.17	0.20	
Hefðir og venjur	-0.10	-0.03	*

Frávik: * = $F < 0.05$, ** = $F < 0.01$, *** = $F < 0.001$

Heimild: Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Tafla 10. Niðurstöður rannsókna – Norrænar þjóðir.

Ég treysti á	Svíþjóð	Finnland	Danmörk	Noregur	Ísland
Formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar	0.16	-0.65	-0.28	-0.14	-0.36
Óskráðar reglur	-0.15	0.09	-0.01	-0.17	0.03
Undirmenn mína	0.11	0.30	0.55	0.20	0.01
Sérfræðinga	0.08	0.09	-0.09	-0.15	-0.11
Samstarfsmenn	-0.19	0.08	0.01	0.17	0.27
Yfirmann minn	-0.22	-0.06	-0.28	-0.16	0.11
Eigin reynslu og þjálfun	0.08	0.35	0.20	0.10	0.26
Hefðir og venjur	0.13	-0.20	-0.12	0.15	-0.21

Heimild: Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Meðaltal var fundið út frá svörum allra þátttakenda í rannsókninni og niðurstöður mælast því út frá meðaltalinu sem jákvæð eða neikvæð gildi. Í töflu 10 má sjá samanburð á niðurstöðum þeirra þjóða er teljast norrænar, þar sem svarendur

voru 345 og annarra 17 þjóða í Evrópu, þar sem svarendur voru 2065. Áberandi er að hjá þeim þjóðum sem ekki teljast norrænar, er traust á eigin reynslu og þjálfun með jákvætt gildi og eru þær þjóðir því að skora hærra en meðaltal allra landa sem tóku þátt í rannsókninni. Aðrir þættir mælast á núlli eða með neikvætt gildi sem þýðir að minni áhersla er lögð á þau atriði í menningu viðkomandi landa. Hjá norrænu þjóðunum er traust á undirmenn og samstarfsmenn með jákvætt gildi en traust á formlegar reglur, vinnuleiðbeiningar, óskráðar reglur, yfirmenn, hefðir og venjur er með neikvætt gildi. Ennfremur er meiri áhersla lögð á hefðir og venjur innan norrænu þjóðanna í samanburði við aðrar Evrópuþjóðir.

Tafla 11. Áherslur í stjórnun innan norrænu þjóðanna.

Þjóð	Áhersla
Finnland	Eigin reynsla og óskráðar reglur
Noregur	Samstarfsmenn
Svíþjóð	Reglur og verklag
Danmörk	Samstarf við undirmenn
Ísland	Traust á yfirmenn

Heimild: Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Í töflu 11 má sjá samanburð á norrænu þjóðunum. Finnland og Ísland skera sig úr í samanburði við aðrar norrænar þjóðir með því að treysta lítið á formlegar reglur, vinnuleiðbeiningar og undirmenn en treysta þeim mun meira á óskráðar reglur, á eigin reynslu, þjálfun og yfirmenn. Sænskir stjórnendur skora hátt í trausti sínu á formlegar reglur og vinnuleiðbeiningar, hefðir og venjur. Danskir stjórnendur treysta mikið á undirmenn og þeim mun minna á yfirmenn og formfastar reglur. Norskir stjórnendur treysta mikið á undirmenn og samstarfsmenn. Finniskir stjórnendur treysta mikið á undirmenn og eigin reynslu og þjálfun en mjög lítið á formfastar reglur. Íslenskir stjórnendur treysta mun meira á yfirmenn en hinar norrænu þjóðirnar.

Þrátt fyrir að rannsóknir gefi til kynna að stjórnunarhættir norrænu þjóðanna séu keimlíkir geta mismunandi áherslur í stjórnun innan hverrar þjóðar valdið togstreitu í samstarfi. Meðal vandamála sem upp geta komið og bent hefur verið á í rannsóknnum, er ólíkt stjórnskipulag fyrirtækja og samskipti milli yfir- og undirmanna. Í töflu 11 gefur að líta áherslur í stjórnun innan norrænu þjóðanna, en ólíkar áherslur geta valdið vandamálum í samstarfi. Taflan sýnir áherslu hjá Dönum á samstarf við undirmenn, áherslur Finna á eigin reynslu og óskráðar reglur, áherslur Norðmanna á hópavinnu, áherslur Svía á reglur og verklag, og áherslur Íslendinga á traust á yfirmenn.

Samstarf hjá ákveðnum þjóðum gæti reynst erfiðara en hjá öðrum. Þannig gæti samstarf Dana og Norðmanna gengið vel. Verr gæti samstarf milli Finna og Svía gengið þar sem Finnar leggja áherslu á óskráðar reglur og eigin reynslu en Svíar

leggja áherslu á reglur og verklag. Samstarf milli Dana og Norðmanna að viðbættum Finnum eða Svíum gæti skapað vandræðaástand.

Rannsóknin leiddi í ljós samhljóm meðal norrænu þjóðanna, en einnig ákveðinn mismun á milli þeirra. Áhersluatriði í stjórnun milli norrænu þjóðanna eru til staðar og þau hafa áhrif á það hvernig stjórnendum frá þessum löndum gengur að starfa saman. Í ljós kom að íslenskir og finnskir stjórnendur eiga margt sameiginlegt.

Niðurstöður

Mörg atriði hafa áhrif á stjórnunarstíl, eins og t.d. erfðir, uppeldi, samfélagslegt umhverfi, hefðir og venjur innan menningar, starfsreynsla og þjálfun. Rannsóknir á íslenskum stjórnendum hafa leitt í ljós að einkenni íslenskrar menningar koma sterklega í ljós hjá íslenskum stjórnendum. Íslenskir stjórnunarhættir eru líkt og aðrir norrænir stjórnunarstílar undir áhrifum þess að í landinu er lítil valdafjarlægð, mikið óvissuþol og lítil karllæg gildi. Þau atriði sem m.a. eru sögð einkenna íslenskan stjórnunarstíl eru frumkvöðlahneigð, stéttleysi, óformleg samskiptahefð, áhættusækni, hraði og frumleiki. Hægt er að rekja þessi atriði til forfeðranna þar sem þeir lifðu í mikilli einangrun og hver og einn varð að bjarga sér. Íslensk menningarsaga segir til um stéttleysi í landinu og óformlega samskiptahefð. Þau atriði sem virðast helst skera sig úr í samanburði við aðrar norrænar þjóðir er hraði í ákvarðanatöku, vinnuvenjur og „reddaragenið“ svokallaða.

Hraða ákvarðanatöku mætti rekja til fámennis og einangrunar, en jafnvel einnig til óttaleysis hjá íslensku þjóðinni sem er vön að takast á við sviptingar í náttúrunni. Landsmenn bjuggu margir hverjir við erfiðar aðstæður og samgöngur langt fram eftir öldum og oftast en ekki þurftu þeir að taka ákvarðanir hratt og vel. Íslendingar eru fiskveiðipjóð og hjá sjómönnum er oftast en ekki unnið án hvíldar frá morgni til kvölds og hafa slíkar vinnuvenjur fest í menningu landans. „Reddaragenið“ er eitthvað sem rekja má til ummæla Davíðs Oddssonar, fyrrverandi forsætisráðherra, þegar hann lýsti Íslendingum og hvernig þjóðinni tókst að skipuleggja mikilvægan fund stórveldanna í Höfða árið 1986 með afar stuttum fyrirvara. Í þessu samhengi kemur jákvætt viðhorf Íslendinga í ljós þar sem oft og tíðum er stokkið í djúpu laugina og ætlast til þess að hlutirnir bjargist einhvern veginn. Niðurstöður rannsóknarinnar „Í leit að norrænum stjórnunarstíl“ bentu til þess að Ísland skeri sig úr hvað það varðar að treysta lítið á formlegar reglur, vinnuleiðbeiningar og undirmenn, en þeim mun meira á óskráðar reglur, eigin reynslu, þjálfun og yfirmenn.

Fræðimenn hafa komist að þeirri niðurstöðu að stjórnunarhættir norrænu þjóðanna séu keimlíkir og þau atriði sem eru sameiginleg séu; skipulagning, dreifð ákvarðanatöku, ábyrgð, vinsemi við undirmenn, frumkvæði og nýsköpun. Þó er hvert og eitt land með sínar sérstöku áherslur sem gerir það frábrugðið hinum löndunum. Niðurstöður rannsóknarinnar „Í leit að norrænum stjórnunarstíl“ leiddu í ljós að dönskum stjórnunarstíl er lýst sem óformlegum, lágstemmdum, opnum og

fullum af kímniáfu. Hægt er að tengja hann fjölbreytileika og ákveðnu umburðarlyndi sem talið hefur verið endurspegla danska menningu. Danir treysta mikið á undirmenn sína en þeim mun minna á yfirmenn og formfastar reglur. Ákvarðanataka er oftast en ekki tekin í hópum þar sem allir fá að koma sinni skoðun að. Finniskum stjórnunarstíl er lýst sem staðföstum, hlédrægum, þjóðernissinnuðum og heiðarlegum en hægt er að rekja hann til menningarlegrar einangrunar og sérstöðu finnska tungumálsins sem er mjög ólíkt öðrum norrænum tungumálum. Finnar treysta lítið á regluverk og treysta þeim mun meira á undirmenn, óskráðar reglur, eigin þjálfun og reynslu. Þannig einblína Finnar á að ná markmiðum, án þess þó að velta skipulaginu í heild sinni mikið fyrir sér. Norskum stjórnunarstíl hefur verið lýst sem áhættusæknum, þjóðerniskenndum, heiðarlegum og samviskusömum sem hægt er að líkja við fiskveiðimenningu þeirra, þar sem öguð vinnubrögð byggja á því að taka áhættu. „Þeir fiska sem róa“ segir gamalt málteki en Norðmenn treysta mikið á undirmenn, samstarfsmenn og viðteknar venjur í samfélaginu. Sænskum stjórnunarstíl hefur verið lýst sem hæverskum, hópmiðuðum og heiðarlegum sem endurspeglar formfast regluverk, samkennd og jafnræðishyggju í sænskri menningu. Svíar treysta mikið á formlegt regluverk og viðteknar venjur og er það hluti af menningu þeirra. Áherslan er mun meiri á hópvinnu en einstaklingsframtakið og traust á undirmenn er nokkuð mikið.

Því er hægt að segja að það séu ákveðin atriði sem greina stjórnunarstíla norrænna þjóða í sundur. Ólíkar áherslur í stjórnunarstíl hafa áhrif á samstarfsverkefni milli landa. Þannig getur gengið betur hjá sumum þjóðum en öðrum að vinna saman. Áherslur eru mismunandi milli norrænu þjóðanna og eiga þær miserfitt með að beygja sig undir vinnuvenjur annarra þjóða. Margir þættir hafa þar áhrif eins og vinnuvenjur, tjáskipti, samskipti við samstarfsfélaga, hefðir og venjur hjá viðkomandi þjóð. Íslendingar og Finnar eiga margt sameiginlegt, þar sem hvorug þjóðin er upptekin af regluverki og málalengingum heldur vill láta verkin tala. Í töflu 12 má sjá samstarfshæfni norrænu þjóðanna út frá niðurstöðum rannsóknarinnar.

Tafla 12. Samstarfshæfni innan norrænu þjóðanna.

Samstarfsverkefni	Finnland	Noregur	Svíþjóð	Danmörk	Ísland
Finnland		☹	☹	☹	☺
Noregur	☹		☹	☹	☺
Svíþjóð	☹	☹		☹	☹
Danmörk	☹	☹	☹		☹
Ísland	☺	☺	☹	☹	

Framsetning höfunda, byggt á Smith, Andersen, Ekelund, Graversen og Ropo (2003).

Þjóðmenningin í formi sögulegra staðreynda, landfræðilegrar stöðu og þjóðháttar hefur í raun mikil áhrif á stjórnunarstíl og skýrir að mörgu leyti hegðun

stjórnenda. Þær leiðir sem eru færar í að meta og greina þjóðmenningu eru daglegt líf, félagsleg tengsl og staða, tungumálið, menntun, samhengi orða, efnislegir þættir, fagurfræðilegir þættir, trú og trúarbrögð, stolt, fordómar og siðgæði. Þjóðmenning, gildi og forgangsroðun í lífinu hefur mikil áhrif á það hvernig stjórnendur taka ákvarðanir en ekki síður hvað þykir ásættanlegt og hvað ekki innan samfélagsins.

Það væri vel við hæfi í kjölfar þess sem nú hefur gerst í efnahagslífi Íslendinga að rannsaka ofan í kjölinn hvað það er sem einkennir íslenska stjórnendur, hvort þeir séu í raun áhættusæknir, hversu ríkjandi „reddaragenið“ er og hvaða áhrif efnahagslegar hremmingar kunna að hafa á íslenska stjórnunarhætti til frambúðar. Áhugavert væri að skoða hvort íslenskir stjórnendur ættu að taka aðra norræna stjórnendur sér til fyrirmyndar. Þetta gæti verið viðfangsefni þeirra sem fást við stjórnunarrannsóknir en gæti einnig átt heima á borði rannsakenda hjá Íslenskri erfðagreiningu.

Heimildaskrá

- Alexander, J. (2005a). „A Nordic community? Cultural differences and similarities in the Nordic countries.“ Erindi flutt á málþingi NFU 6. apríl. Hameenlinna, Finnland. Skoðað 16. febrúar 2008 á <http://www.nfufinance.org/Resource.phx/plaza/nordea/18.htx>
- Alexander, J. (2005b). „Management & leadership styles in the Nordic community.“ Erindi flutt á málþingi NFU 6. apríl. Hameenlinna, Finnland. Skoðað 16. febrúar 2008 á <http://www.nfufinance.org/Resource.phx/plaza/nordea/18.htx>
- Birkinshaw, J. (2002). „The art of Swedish management.“ *Business Strategy Review*, 13 (2), bls. 11-19.
- Brown, A. (1998). *Organisational Culture* (2. útgáfa). Essex: Pearson Education Limited.
- Czarniawska-Joerges, B. (1993). „Sweden: a modern project, a post-modern implementation.“ Í *Management in Western Europe: society, culture and organisation in 12 nations*, bls. 229-247. D.J. Hickson, ritstjóri. Berlin: De Gruyter.
- Daun, Å. (1989). *Svensk mentalitet: ett jämförande perspektiv*. Stockholm: Rabén & Sjögren. (Ensk útgáfa: *Swedish mentality*. University Park, PA: Pennsylvania State Univ. Press, 1996.)
- Deal, T. og Kennedy, A. (2000). *The new corporate cultures: revitalizing the workplace after downsizing, mergers and reengineering*. Reading, Mass.: Perseus.
- Dögg Gunnarsdóttir (2007). „Íslenski stjórnunarstílinn.“ *Frjáls Verslun*, 9 tbl. 2007.
- Hampden-Turner, C., og Trompenaars, F. (1993). *The seven cultures of capitalism*. New York: Doubleday.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills, CA and London: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1998). *Masculinity and femininity: the taboo dimension of national cultures*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Holmberg, I. og Åkerblom, S. (2001). „The production of outstanding leadership – an analysis of leadership images in the Swedish media.“ *Scandinavian Journal of Management*, 17 (1), bls. 67-85.

- Hrafnhildur M. Eyjólfssdóttir og Smith, P. (1996). „Icelandic business and management culture.“ *International Studies of Management & Organization*, 26 (3), bls. 61-72.
- Ingi R. Eðvarðsson (2006). „Stjórnunaraðferðir og skipulag íslenskra fyrirtækja.“ *Tímarit um viðskipti og efnahagsmál*, 4, bls. 73-82.
- KPMG. (2003). „Stjórnandi Íslands.“ *Sjónarhóll* (tímarit KPMG á Íslandi), janúar 2003, bls. 19-23.
- Lindell, M. og Arvonen, J. (1997). „The Nordic management style in European context.“ *International Studies of Management & Organization*, 26 (3), bls. 73-92.
- Mintzberg, H. og Gosling, J. (2002). „Educating managers beyond borders.“ *Academy of Management Learning and Education*, 1 (1), bls. 64-75.
- Poortinga, Y.H. (1992). „Towards a conceptualization of culture for psychology.“ Í *Innovations in cross-cultural psychology: selected papers from the tenth international conference of the International Association for Cross-Cultural Psychology, held at Nara, Japan*, bls. 3-17. S. Iwawaki et al., ritstjóri. Lisse, The Netherlands. Swets & Zeitlinger.
- Sayles, L.R. (1989). *Leadership: managing in real organizations*. New York: McGraw-Hill.
- Schneider, S.C. og Barsoux, J. (2002). *Managing across cultures* (2. útgáfa). Harlow: Financial Times Prentice Hall.
- Sigrún Davíðsdóttir (2006). *Íslensk fyrirtæki á Norðurlöndunum: aðferðir og orðspor*. Skýrsla á vegum Útflutningsráðs Íslands.
- Smith, P.B., Andersen, J.A., Ekelund, B., Gravensen, G. og Ropo, A. (2003). „In search of Nordic management styles.“ *Scandinavian Journal of Management*, 19 (4), bls. 491-507.
- Suutari, V. (1996). „Variation in the average leadership behaviour of managers across countries: Finnish expatriates' experiences from Germany, Sweden, France and Great Britain.“ *International Journal of Human Resource Management*, 7 (3), bls. 677-707.
- Tixier, M. (1996). „Cultural adjustments required by expatriate managers working in the Nordic countries.“ *International Journal of Manpower*, 17 (6/7), bls. 19-38.
- Wickham, P.A. (1999). *Management Consulting*. London. Financial Times Pitman Publishing.
- Pórhallur Guðlaugsson (2007). „Hvað er þjónustumenning?“ Erindi flutt 23. október 2007 á fundi Stjórnvísis, félags um framsækna stjórnun. Skoðað 12. janúar 2008 á http://www.stjornvisi.is/assets/PDF/Thorhalldur_-_fyrirlestur.pdf.
- Zander, L. (1997). *The licence to lead: An 18 country study of the relationship between employees' preferences regarding interpersonal leadership and national culture*. Stockholm: Institute of International Business, Stockholm School of Economics.

Um höfundana

Ásta Dís Óladóttir er dósent við Háskólann á Bifröst. Netfang: astadis@bifrost.is.
 Ragnheiður Jóhannesdóttir er aðstoðarútibússtjóri hjá Kaupþingi. Netfang: ragnheidur.johannesdottir@kaupthing.com.

WORKING PAPER

Offshoring R&D centres to China: the case of Novo Nordisk evaluated with the OLI and OLMA frameworks

Ásta Gunnlaug Harðardóttir, Ásta Dís Óladóttir,
and Guðrún Marta Jóhannsdóttir

Abstract: This paper compares the ability of two theoretical frameworks to account for the establishment of an R&D centre in China by the Danish pharmaceutical company Novo Nordisk. Multinational corporations face several challenges and dilemmas when offshoring R&D activities. Barriers created by distance can easily result in increased cost and risk, and have cultural and economic effects. The establishment of the R&D centre in China by Novo Nordisk is well accounted for by the OLI framework. The interaction of ownership, locational, and internalisation factors in the OLI framework reflect the motivations for Novo Nordisk in establishing a wholly-owned R&D subsidiary in China. In contrast, Novo Nordisk's actions do not fit into the additional domains added in the OLMA framework (a recent revision of OLI), notably the mode of entry choice and adjustment factors. The interaction of the ownership, location, mode of entry and adjustment factors in the OLMA framework does not reflect Novo Nordisk's actions, and in particular the M and A factors are not utilised. The R&D literature supports the exploitation of the M and A factors, and by ignoring those factors multinational corporations might limit their performance. Not evaluating which entry mode would be most beneficial, and not acknowledging the necessity of adjustments as the structural complexity and the scope of operations increase, might result in poorer business outcomes. It can therefore be argued that Novo Nordisk is failing to optimise the performance of its R&D function by not utilising the M and A factors of the updated version of the OLI framework.

Keywords: offshoring, R&D, OLI, OLMA, China

Ágrip: Ýmis vandamál og áskoranir fylgja aflandsvistun á rannsóknar- og þróunarstarfsemi. Fjarlægð skapar hindranir sem auðveldlega geta leitt til hærri kostnaðar, auk þess að hafa menningar- og efnahagsleg áhrif. Stofnun lyfjafyrirtækisins Novo Nordisk á rannsóknar- og þróunareiningu í Kína er vel stutt og útskýrð af OLI módelinu (Ownership, Location og Internalisation), þar sem samverkun *ownership*, *location*, og *internalisation* þáttanna endurspeglar ástæður Novo Nordisk fyrir stofnun á eigin rannsóknar- og þróunareiningu í Kína. Þeir viðbótarþættir sem felast í OLMA módelinu, þ.e. *mode of entry* og *adjustment* eru ekki nýttir af Novo Nordisk. Samspil *ownership*, *location*, *mode of entry*, og *adjustment* þáttanna endurspeglar ekki ákvörðun Novo Nordisk að stofna eigin rannsóknar- og þróunareiningu í Kína þ.e. M og A þættirnir eru ekki hagnýttir. Rannsóknar- og þróunarfræðin styðja hagnýtingu M og A þáttanna, og með því að virða að vettugi

Þessa þætti eru fjölþjóðafyrirtæki því ekki að hámarka árangur sinn. Eftir því sem starfsemi og umfang fyrirtækja eykst er hætt við lakari frammistöðu þegar ekki er metið hvaða inngönguháttur (entry mode) á markað er hagstæðastur, og ekki er tekið til greina nauðsynleg aðlögun að markaði. Það er því hægt að færa rök fyrir því, að með því að hagnýta ekki M og A þætti uppfærða OLI móðelsins, mistakist Novo Nordisk að hámarka árangur sinn.

Lykilorð: aflandsvistun, rannsóknir og þróun (R&D), OLI, OLMA, Kína

1. Introduction

Increased competition has forced pharmaceutical companies to sharpen their focus on issues of cost control and increased productivity, as well as to hasten new product development. A decline in blockbuster drug launches, coupled with an increase in patent expiration, has boosted administrative costs, which poses challenges for the industry's profitability.

In recent years, offshoring has become an integral part of corporate strategy and is increasingly essential if firms are to compete effectively within a global market. R&D in the pharmaceutical industry is perceived to be pharmaceuticals' core activity, and therefore has generally been kept in-house. The pharmaceutical industry has not been exploiting offshoring to the same extent as many other industries. This may be explained to a considerable degree by the industry's prerequisite for both knowledge and quality sensitivity. Historically, multinational corporations (MNCs) have offshored non-core activities, such as production and administration, but more recently they have begun to offshore core activities as well.

The objective of this article is to examine whether the R&D literature supports the utilisation of the OLMA framework instead of the OLI framework when offshoring R&D to China. The OLI framework and its upgraded version, OLMA, are examined in order to evaluate which framework is more efficient for pharmaceutical R&D offshoring activities. A case study is conducted to examine empirical evidence along with the R&D literature in order to determine whether the OLI or the OLMA framework is more efficient for pharmaceutical MNCs.

2. Literature review

Offshoring is a relatively new phenomenon that requires organisational and technological ability in order to relocate specific tasks and coordinate a geographically dispersed network of activities. Firms' organisational and technological capacity is the core driver of the latest form of offshore sourcing. This is especially the case within MNCs, where there is an increasing trend to separate and coordinate a network of contractors performing a complex set of activities (Levy, 2005).

When offshoring, firms are able to choose between ‘offshore outsourcing’, which can be done through strategic alliances such as licensing or contract manufacturing, or ‘captive offshoring’, which can be in the form of a joint venture or a wholly-owned operation. Offshoring trends can be understood and explained by the selection of a framework which integrates various theoretical concepts, and by the use of empirical information from a case study.

2.1. The OLI framework

The Eclectic Paradigm, developed by John Dunning – also known as the OLI framework – is considered a leading conceptual framework in explaining the international activities and foreign direct investment (FDI) of MNCs. The framework includes important theories that relate to various types of activities and explores the interaction between them, and between ownership, locational and internalisation factors (Cantwell & Narula, 2001).

Dunning (1979) argues that firms will engage in FDI if three conditions are satisfied. First, companies must possess ownership advantages, specific and intangible assets, over other firms to offset the disadvantage of not being a local firm. Secondly, companies must decide how to profit from exploiting those advantages in a foreign country which offers certain locational advantages such as production factors, cheap or skilled labour, natural resources or infrastructure. Thirdly, companies must decide whether they will pursue these activities internally – internalise the ownership advantages – or if they will pursue the activities through an external provider such as an agent or through a licensing contract (Dunning, 1979; Madhok & Phene, 2001).

The O of the OLI framework stands for the company’s ownership advantages. According to Dunning, two types of competitive advantage can be recognised. The first is linked to the ownership of a particular unique intangible asset. The second competitive advantage is related to the ownership of a complementary asset (Cantwell & Narula, 2001).

The L stands for the location factors that influence firms’ activities when moving an operation abroad. These conditions can relate to the presence of the location advantages a country can offer, such as market potential – which can lead to scale economies – and contemporary factors such as efficient infrastructure and government policies (Agarwal & Ramaswami, 1992). The I represents internalisation advantages. Several reasons for internalisation have been identified, though it should be borne in mind that they can vary between industries. A primary reason for internalisation is market failures, which can broadly be divided into three groups: (1) those that arise from risk and uncertainty, (2) those that stem from the ability of firms to exploit the economies of large-scale production – but only in an imperfect market situation, and (3) where a transaction generates costs of products and benefits external to that transaction (Dunning, 1988).

Madhok and Phene (2001) question the relevance of the OLI paradigm within contemporary business environments. They criticise the framework for being an efficiency argument, and stress that the decision to internalise is no longer considered on grounds of efficiency. They further argue that the OLI framework is not adequately equipped to deal with the question of performance differences across firms. Madhok and Phene (2001) propose the application of strategic management theory, as an addition to the OLI framework, as a means of understanding multinational activities. They claim that a firm's advantage lies potentially at the level of headquarters and subsidiary, or the systemic relationship between them. Moreover, they state that the O advantages are no longer solely rooted in the home country, since it is increasingly recognised that the O advantages could be more dispersed and located at different sites.

2.2. The OLMA framework

Guisinger (2001) proposes an update to the original framework, based on the argument that managers need to focus more on operational issues and incorporate higher levels of environmental and structural complexity into the framework. The main critique concerns a lack of detail with respect to the firm's internal organisational characteristics, such as business processes, which help determine profitability. Guisinger (2001) proposes a modified version of the Eclectic Paradigm, from Ownership-Location-Internalisation (OLI) to Ownership-Location-Mode of entry-Adjustment (OLMA), in order for the framework to be useful for modern MNCs. These modifications seek to merge the environmental accommodation and environmental adaptation with the original framework. The first modification involves replacing I with M (mode of entry), which is not an actual change of substance, but more a change in form. This allows the framework to add to the options available for managers choosing between different entry modes (Guisinger, 2001). It identifies the fact that captive offshoring, or FDI, is not necessarily the first best option for MNCs when offshoring their activities, especially where innovative activities are concerned (Cantwell & Narula, 2001).

The second modification is more radical and adds a fourth domain of analysis to the original OLI framework. By adding A (adjustment), the framework includes a factor that determines MNCs' performance, namely the adjustment of business processes to the international business environment. Thereby the OLMA framework recognises that moving operations to a foreign country increases the firm's structural complexity as the scope of the firm's operations increases. That requires firms to add new processes and modify existing ones, as well as to concentrate more closely on managing these processes (Guisinger, 2001).

In the following sections, individual factors of the OLI and OLMA frameworks are illustrated.

2.2.1. Ownership advantage

In order to be competitive and earn sufficient economic rents, MNCs must possess superior assets and skills to compensate for the extra cost when moving operations abroad (Agarwal & Ramaswami, 1992). MNCs need to assess their ownership advantages when looking at offshoring strategies. The resource-based view (RBV) can be utilised as an analytical tool to recognise a firm's resources and identify its O advantages – specific and intangible assets – and relate them to its activities (Dunning, 1979). RBV proposes that companies can earn sustainable returns if they have superior resources. In order to have this potential, a firm's resources must have the four following attributes: they must be valuable, rare, imperfectly imitable, and non-substitutable. Resources with these attributes and capabilities can be viewed as bundles of tangible and intangible assets, including a firm's management skills, its organisational processes and routines, as well as the information and knowledge it controls (Barney, 1992). Prahalad and Hamel (1990) have investigated the importance of identifying core competencies of the firm. Their research was further developed by Mascarenhas and colleagues in 1998. Prahalad and Hamel (1990) emphasise the importance of identification, cultivation and exploitation of core competencies, which can make growth possible and sustainable. They argue that in the short run a company's competitiveness derives from the price or performance characteristics of current products, but in the long run it derives from an ability to build core competencies that spawn unanticipated products. In addition, they state that firms need to build core competencies at lower cost and more speedily than their competitors.

Prahalad and Hamel (1990) have suggested three ways to identify a core competence in a company: (1) a core competence needs to provide potential access to a wide variety of markets, (2) a core competence should make a considerable contribution to the perceived customer benefits of the end product, and (3) it should be difficult for competitors to imitate a core competence, since it is a complex combination of individual technologies and production skills. Priem and Butler (2001) argue that RBV is tautological, and not amenable to empirical tests – and therefore by definition does not meet the test of being a theory. Hence they argue that RBV does not contain a theory of competitive advantage, i.e. value creation. Furthermore, they state that the resources – rare, valuable, difficult to imitate and non-substitutable – do not meet the operational validity criteria (Priem & Butler, 2001). Similarly, Sheehan and Foss (2007) state that RBV has been perceived as weak in the perspective dimension, and stress that the link between resources and value creation is black-boxed. They further criticise RBV for offering limited guidance to managers, and for not being clear about how resources contribute to value creation (Sheehan & Foss, 2007).

2.2.2. Locational advantage

Locational advantages can derive from structural market distortions, like government intervention, which affect costs as well as revenues. Government intervention can motivate companies to locate an operation in a particular country, as well as discourage them from doing so (Dunning, 1988). Which entry mode a company should choose when entering a foreign market depends upon an examination of the locational advantage of each specific market in concert with a company's ownership advantages (Agarwal & Ramaswami, 1992).

Douglass North, a major proponent of new institutional economics (NIE), defines institutions as 'rules of the game in society' or 'human-devised constraints that shape human interaction'.

He stresses that any strategic choice that a firm makes is affected by the formal or informal constraints of the institutional framework. Formal constraints consist of political rules, judicial decisions and economic contracts, which help to facilitate exchange and reduce transaction costs (North, 1990). Enforcement of property rights and contract laws is also an important feature (Williamson, 2000). Informal constraints contain norms of behaviour and traditions which are embedded in culture and ideology (North, 1990), and religion also plays a large role in informal constraints (Williamson, 2000).

Efficient markets are structured by stable institutions towards an economic exchange orientation, which implies low transaction cost and reduced uncertainty, and provides incentives for the players to compete through price and quality (North, 2005). Hodgson (1998) emphasises that institutionalism requires much more theoretical and methodological development, and that it does not attempt to build an all-embracing, general theory. Hence institutionalism lacks a systematic core theory (Hodgson, 1998). Ankarloo and Palermo (2004) question the assumption that the market can be considered as a logical starting point. Additionally, they argue that the convenience of Williamson's original formulation fails, since organisations should be explained in the light of other organisations rather than in the light of an institution. Cognition and learning issues have been related to institutionalism since the beginning, but institutional theory is underdeveloped in this area. The problem of this approach lies in the assumption of a rational actor, as it is not possible to be rational at any given moment in the process of learning (Hodgson, 1998).

2.2.3 Internalisation

Internalisation theory declares that the main reasons for MNCs to use captive offshoring as opposed to outsourcing are market failures such as transaction cost, opportunism and asset specificity. Internalisation theorists suggest that FDI occurs when the benefits of internalisation outweigh its cost (Fina & Rugman, 1996). According to transaction cost economics (TCE), the governance structure that MNCs

choose for a venture is driven by the desire to minimise transaction cost (Williamson, 1985). A rational company will choose market governance for its transactions if transaction costs are low. If, however, the cost of adaptation, monitoring and safeguarding is too high, companies will prefer an internal governance structure, e.g. a wholly-owned subsidiary (Luo, 1999). According to TCE, opportunism is a critical reason for market failure and thus the existence of organisations (Williamson, 1985).

Ghoshal and Moran (1996) question Williamson's behavioural assumption that individuals can be expected to obey rules or keep promises. They argue that Williamson does not specify the mechanisms through which opportunism is reduced and further criticise Williamson for attributing opportunism exclusively to human conditions rather than to technology or institutions. Ghoshal and Moran (1996) state that the TCE does not encompass individuals' tendency to change their attitudes with changes of time and place, even though Williamson acknowledges the fact that individuals are unequally opportunistic and differ from each other. Furthermore, Ghoshal and Moran (1996) criticise Williamson for not recognising the evolving institutional framework and exchange practices which could protect companies from opportunism. They criticise the theory for being static and question its applicability to foreseeing the existence of small firms in markets where opportunism is likely to be uncontrolled. They state that TCE excludes critical factors such as trust and learning and suggest that these variables should be included.

2.2.4. Mode of entry

According to Guisinger (2001), replacing I in the OLI framework with M is a logical step towards recognition of the variety of entry modes that companies can profit from through foreign activities. International entry mode choice is considered a critical strategic decision (Luo, 2002). Different theories of internationalisation can be used to explain entry mode choices, notably the Uppsala model of internationalisation, the eclectic paradigm and transaction cost analysis, the interactive network approach and the business strategy approach (Whitelock, 2002). Each theory offers different influential features and focuses on different aspects of the firm and its environment. In an attempt to understand the entry mode choice, scholars have primarily focused on transaction cost theory, which has been widely used in entry mode research to explain why firms exploit different modes when expanding abroad (Brouthers & Nakos, 2004). Transaction cost analysis (TCA) assumes that markets are competitive and under those conditions captive offshoring is favoured because of the threat of opportunism. The benefits of control must, however, be compared with the costs of integration, and TCA predicts that firms integrate when asset specificity is high to retain control over their specific advantages (Whitelock, 2002). The entry mode is a part of a company's entry strategy, and that entry mode, which is used to penetrate a target country, determines the company's degree of control (Albaum et al., 2002). In selecting the mode of entry to a foreign

market, a company may choose between two broad categories, namely an export entry mode and a non-export entry mode (Albaum et al., 2002), which could be either equity or non-equity.

2.2.5. Adjustment

When analysing how MNCs' business processes are adjusted to the international business environment, Guisinger (2001) suggests a combination of organisational and economic theory. For the organisational theory component Guisinger makes use of Doz and Prahalad's (1991) managerial-based paradigm. For economic theory he utilises North's (1990) institutional economics. The adjustment of business processes to the international business environment adds an important factor to the framework that influences MNCs' performance (Guisinger, 2001). Like North, Guisinger (2001) proposes the subdivision of the environment into organisations which he refers to as interactors and institutions, hereafter called geovalent components. He defines the geovalent components as non-mobile factors which are fixed in geographic space and have the potential to affect the performance of a firm directly, and which are to some extent quantifiable. There is no widely-shared description of the geovalent components for the international business environment but Guisinger (2001) suggests the following as one possible classification: (1) econography, (2) culture, (3) legal systems, (4) income profile, (5) political risk, (6) tax system, (7) exchange rates, and (8) government restrictions. Examination of these categories as well as a firm's business processes offers a conjunction of environmental and organisational analysis, by including the components from environmental analysis and business processes from organisational theory (Guisinger, 2001).

2.3. R&D globalisation

International R&D has long been neglected by management research, according to Gassmann and von Zedtwitz (1999), and they argue that a practical guiding framework for organising international R&D is still lacking. Companies in technologically-intensive industries such as the pharmaceutical industry are increasingly establishing global R&D networks as opposed to the traditional, headquarters-located approach to R&D (Kummerle, 1997). Most R&D organisations result from mergers, acquisitions and manufacturing decisions, and R&D structures have, in many cases, evolved according to that pattern. The key trends of the evolution of an international R&D organisation are primarily linked with the flow of information, assignment of competency and transfer of authority (von Zedtwitz et al., 2004). The complexity of managing a cross-border R&D activity is significantly greater than local R&D management (Gassmann & von Zedtwitz, 1999). The task is challenging, as managers of R&D networks must act as global coordinators instead of local administrators (Kummerle, 1997). Von Zedtwitz and colleagues (2004)

emphasise that the rather complex, historically grown, R&D patterns of the large MNC need simplification, but without better theories of global R&D that goal cannot be achieved. Companies must build R&D networks that excel at tapping new centres of knowledge and at commercialising products in foreign markets to remain competitive. If this is to be accomplished, the centralised approach is no longer sufficient for two reasons. In the first instance, companies must establish a presence at an increasing number of locations, as more sources of potentially-relevant knowledge emerge across the globe. Secondly, in the face of global competition, companies must move new products from development to market, at an even more rapid pace than before (Kummerle, 1997).

2.3.1. Challenges and dilemmas

Technology is 'making the world shrink' but even so, it is not eliminating the very real, and often very high, cost of distance. Most of the costs and risks of globalisation result from the barriers created by distance. Those barriers stem not only from geographical factors, but also from the cultural, administrative or political, and economic dimensions (Ghemawat, 2001). The research of von Zedtwitz and colleagues (2004) identified major challenges and dilemmas in R&D globalisation that multinationals have to face.

Ten main challenges were recognized by von Zedtwits (2004) and colleagues in their research. All of the challenges are related to decision-making – such as how to set up structures, processes, and support mechanisms to secure timely decisions regarding new knowledge, new technologies and new products. These challenges are: (1) from function to integration, (2) close to centres of technology creation and application knowledge, (3) integration of R&D units into global networks, (4) establishing overlaying structures, (5) decentralised R&D processes and virtual innovation teams, (6) market and customer orientation in R&D, (7) managing interfaces in R&D, (8) processes in transnational R&D, (9) ICT (information and communication technology) as an enabler of dispersed R&D, and (10) managing knowledge and human resources (von Zedtwitz et al., 2004). In many cases it is not possible to eliminate the dilemmas that face MNCs, and rather than focusing upon abolishing the dilemmas, it is important to manage them. Trade-offs between costs, speed and quality, coupled with bounded rationality, create dilemmas; many managers choose the golden mean, and consequently risk losing the creative tension that is vital for R&D (von Zedtwitz et al., 2004). Von Zedtwitz and colleagues (2004) identify six principal dilemmas of global innovation: (1) local versus global, (2) processes versus hierarchy, (3) creativity versus discipline, (4) control versus open source, (5) face-to-face versus ICT, and (6) long term versus short term.

3. Methodology

This research is first and foremost an explanatory study, since it is an investigation of a specific situation in order to understand and analyse the relationship between variables – which in this case involves an examination of if and how the R&D literature supports the applicability of the OLI and/or OLMA frameworks. The main research strategy is the use of a case study. The emphasis is on one activity and one market rather than many, in order to gain a deeper understanding and knowledge of critical factors in one specific market rather than collecting general information concerning offshoring. China was chosen because of its rapidly growing economy and increased demand for western drugs. The Danish pharmaceutical company Novo Nordisk was chosen for the case study owing to its specific market position and experience of operating R&D in China, where it has been active since 2001. Choosing a single case study is based on the assumption that multinationals are not homogeneous. By examining and focusing on one company and investigating the reasoning behind its decision-making, as well as the implementation process and results, it is possible to understand their behaviour and attain sufficient, and robust, conclusions. Within the chosen topic, different theories are applied to develop a theoretical grounding, combining theories with empirical data. Both secondary and primary data are used in order to meet the research objectives. Primary data have been gathered from Novo Nordisk, both from its headquarters in Denmark and from the R&D centre in China. Secondary data are used to gain general descriptive information related to the research subject in order to support the primary data. The objective is to use multiple sources of evidence, directed towards a well-defined problem, to obtain valid and consequent conclusions.

4. Empirical evidence

The pharmaceutical industry has experienced a decline in profits and increased pressure on earnings. One of the industry's biggest challenges is the drying-up of the pipelines of blockbuster drugs at the same time as patents expire, reducing the industry's profit-levels. As a consequence, pharmaceuticals are under increased cost pressure from shareholders demanding improved returns (McKinsey, 2005). The pharmaceutical industry is very dependent upon the continual flow of new products (Piachaud, 2004), whereas the R&D process takes ten to fifteen years on average (PhRMA, 2006). In 2005 the entire R&D spending in the biopharmaceutical industry was estimated to be US\$51.3 billion (PhRMA, 2006), compared with just over US\$5 billion in 1981 (Piachaud, 2004).

The R&D activities of large pharmaceutical firms have traditionally been kept within the boundaries of the organisation, with the various forms of collaborative agreements seen as a second-best option compared with the strategic option of conducting these activities unilaterally. More recently, however, the external

contribution and the innovation process have become much more interrelated. The main reason for this change in behaviour is considered to be the increasing speed and rising cost of innovation, as well as the shortening of product life cycles. As a result, innovation within the pharmaceutical industry may now also be observed in networks of R&D partnerships and alliances, and is thus no longer exclusively contained within the domain of in-house research (Piachaud, 2004). Offshoring is an increasingly important lever to reduce cost and improve revenues as the pharmaceutical industry has begun to experience price pressure and falling profits. Global resourcing will in all likelihood be gradually adopted by pharmaceutical companies as large players expand offshore activities and smaller companies follow. Most pharmaceutical MNCs already have some activities in low-wage countries, providing an opportunity for expansion, although offshoring has mainly been adopted by those large MNCs based in the United States and Europe (McKinsey, 2005). The primary driver for offshoring is the gap between the labour cost in high-wage and low-wage countries. If it is presumed that price pressure, and hence cost pressure, will continue to increase significantly in the near future, an accelerated pace of offshoring adoption will take place (McKinsey, 2005).

The potential for offshore R&D is considered to be about 40%, where the main potential is driven by clinical development. R&D is considered to be one of the service activities that has the greatest potential for global resourcing and some companies have already set up large R&D operations in low-wage countries, although most companies are still experimenting or in a pilot phase. Clinical trials that are carried out in a low-wage country not only reduce the cost per patient, but importantly also make patient recruitment easier and faster – since it is easier to find untreated patients. In addition, the regulatory framework is often not as restrictive as it is in developed countries (McKinsey, 2005).

4.1. China

China is one of the fastest-growing economies. A key contributor to the country's impressive economic growth has been the domestic pharmaceutical industry (BioPortfolio, 2007). The pharmaceutical market in China is anticipated to become the fifth-largest drug market by 2010 and the largest by 2050 (PricewaterhouseCoopers, 2006). The pharmaceutical industry is a well-established industry in China and the country is now one of the largest pharmaceutical producers in the world, with an annual average growth rate of 16.7% over the last few decades (Research and Markets, 2007). The gap between the Chinese and global pharmaceutical sectors has widened, however, in recent years, which may be explained by a combination of incomplete government incentives in the past, and a lack of collaboration between domestic research institutes and drug companies (Li, 2006). The drive for innovation has encouraged China to focus on R&D, though in the beginning the emphasis was more on development than research (PricewaterhouseCoopers, 2006). China has

already become the third most R&D intensive country in the world, even though Western companies have only recently started to explore China as a platform for new product development (von Zedtwitz, 2004). China is considered to offer key advantages in pharmaceutical research such as lower costs, clinical trials, a liberal research environment, biopharma and biotech clusters and government support (PricewaterhouseCoopers, 2006). The growing interest of Western companies in China is also the result of structural changes in China's policy and economy, notably its WTO entry in 2001, and domestic reforms that have opened up the opportunity for sustainable investments (von Zedtwitz, 2004).

4.2. Novo Nordisk

Novo Nordisk is a Danish health care company and a world leader in diabetes care, with a history that goes back to 1923. The company's diabetes product portfolio is the broadest in the industry, and offers advanced products within the area of insulin delivery systems. Novo Nordisk's headquarters are in Denmark, while the company operates in 79 countries and markets its products in 179 countries (Novo Nordisk, 2007). Novo Nordisk's R&D operation is located in three countries, namely Denmark, China and the US. The company has built its R&D strategy on its core competencies of diabetes research and care, protein delivery and therapeutic proteins (Novo Nordisk, 2007).

Novo Nordisk has had an affiliate in China since 1994. The Chinese headquarters and R&D centre are located in Beijing, with the production plant in nearby Tianjin. Novo Nordisk established the R&D centre in Beijing in 2001 as a wholly-owned subsidiary (Wang and Boel, 2006). Projects performed in the R&D centre in China are well-defined, concentrated and focused upon specified topics, and are distributed from the R&D team at corporate headquarters in Denmark. The Danish R&D processes were implemented in China without any adjustments, owing to Novo Nordisk's emphasis on keeping the current management and structure (Boel, 2007). The headquarters in Denmark did not recognize the need for cultural adjustment, and no cultural initiatives were carried out by Novo Nordisk (Boel, 2007). In the Chinese R&D centre it is felt that "one fits all" does not in fact fit all, and that an understanding of cultural differences would be beneficial (Wang, 2006).

Establishing an R&D centre in China was a part of Novo Nordisk's R&D internationalisation strategy. The company visualises the R&D centre in China as a bridge between the scientific communities of Europe and China, and being located in the Chinese market is an important milestone for their future competitive position. Novo Nordisk's positive experience of the Chinese market forms part of the reason why the company decided to expand its R&D activities to China. Another reason was to offer support to existing activities, and to ensure the goodwill of the Chinese government in the future (Boel, 2007). According to Wang and Boel (2006), China was chosen for Novo Nordisk's R&D operation for three primary reasons: (1) to support

the Novo Nordisk business in China, (2) its cost-effectiveness for a state-of-the-art biotechnology centre, and (3) the identification of collaborative R&D opportunities in China. Although China is considered to be one of the countries that have been particularly soft on counterfeiting, and the market is awash with 'copied' drugs, intellectual property rights are not of great concern to Novo Nordisk. If, however, there is one dominant factor or biggest challenge that comes with operating an R&D centre abroad, it is communication. To operate a capable R&D function, substantial technology transfer is necessary, as well as transfers of ideas and concepts. Hence, in order to make different units function efficiently, it is essential to have effective communication systems and significant investment in networking (Boel, 2007).

5. Discussion

5.1. OLI fit

The establishment of Novo Nordisk's R&D centre in China is well accounted for by the OLI framework. The interaction of the ownership, locational and internalisation factors of the OLI framework reflects the motivation for Novo Nordisk to establish a wholly-owned R&D subsidiary in China. Novo Nordisk's rationale for its subsequent action can be explained by some of the OLI-related theories such as institutional economics, RBV and TCE. This is further supported by Novo Nordisk's assessment of the institutional environment in China and the asset specificity that lies within its diabetic care product line is its identified core competence.

It can be assumed that Novo Nordisk's reasoning and decisions might have been quite different if it had not already been operating in China and had not gained considerable experience there. The decision to locate the R&D centre in Beijing was largely because of an existing Novo Nordisk operation there and the established infrastructure in Beijing. In addition, it could be argued that Novo Nordisk would have explored different entry mode options if it had no existing operation in China. Novo Nordisk might well have found it more appealing to explore some form of strategic alliance if it had not already established considerable knowledge of the Chinese market and good relationships with China.

5.2. OLMA fit

Novo Nordisk's reasoning and actions when establishing the R&D centre in China are not as well accounted for by the OLMA framework as by the OLI framework. The interaction of the ownership, location, mode of entry and adjustment factors of the OLMA framework does not reflect Novo Nordisk's actions when establishing a wholly-owned R&D subsidiary in China. Despite the fact that the O and L factors are equally applicable as in the OLI framework, the M and A factors do not apply to the case of Novo Nordisk. As in the OLI framework, some of Novo

Nordisk's reasoning can be explained by theories such as institutional economics, RBV and transaction cost economics. The case of Novo Nordisk more or less does not involve the additional domains in the OLMA framework, notably the mode of entry choice and adjustment factors. When establishing its R&D centre in China, Novo Nordisk declined to consider other forms of entry modes apart from a wholly-owned subsidiary. It should be noted, however, that Novo Nordisk was aware of other possible entry modes, but took the decision not to examine these options. Novo Nordisk argues that there was no reason to explore other options since it had the financial strength to establish a wholly-owned subsidiary. Furthermore, it states that other forms of operation would not be as beneficial, since partnership could cause problems, not least loss of control. This might not be because of the unimportance of the M factor within the OLMA framework; rather, Novo Nordisk's decision could have been influenced by the operations that the company had already established in China. Additionally, it can be assumed that its decision was influenced by its strong asset specificity.

Similarly, Novo Nordisk ignored issues related to the adjustment factor of the OLMA framework. Novo Nordisk stated that it aligned current business processes within the R&D operation in Denmark with the Chinese R&D centre, without the need for any adjustments. The company argues that there was no reason to adjust its processes when establishing the R&D centre in China and that the China location does not require any special adjustments. This decision can be justified by the lower transaction cost involved, and the desire to create a strong company culture. The view within Novo Nordisk's headquarters is that since the critical mass of the R&D function remains in Denmark, the working processes from there should be implemented in other locations. The Danish R&D site has not experienced any negative consequences from this decision, but the Chinese site identifies a need for certain adjustments in order to feel fully integrated. Even if Novo Nordisk ignores the adjustment factor, it can be argued that some adjustment is beneficial for the company's performance. According to the R&D literature and Guisinger, it is important for MNCs to think globally and act locally in order to maximise their performance. The foreign activities of Novo Nordisk are not well accounted for by the OLMA framework, i.e. by the updates made by Guisinger. Even though the OLMA framework does not account for the activities of the Novo Nordisk venture, this does not imply that the OLMA update is not useful in explaining foreign activities of MNCs. It can be assumed that Novo Nordisk's already established operation in China very significantly influenced their decisions. In addition, it could be argued that factors such as adjustment are less important for an R&D operation than for, e.g., sales and marketing activity. Hence, it might be assumed that OLMA fits better when a firm is offshoring non-core activities.

5.3. OLI versus OLMA

Comparison of the applicability of the OLI and OLMA frameworks to the Novo Nordisk case shows that the OLI framework offers a better explanation of Novo Nordisk's decision making. Novo Nordisk does not make use of the latter two domains in the OLMA framework and does not recognise the need to include those factors in its foreign R&D activities. The OLI framework appears, however, to be highly suitable for accounting for the reasoning behind Novo Nordisk's establishment of a wholly-owned R&D centre in China.

It can be argued that Novo Nordisk may be failing to optimise the performance of its R&D function by not utilising the M and A factors of the updated OLI framework, i.e. OLMA. The replacement of I with M contains many of the same characteristics apart from the emphasis on mode of entry choice. By ignoring this change, Novo Nordisk has limited its options to that of a wholly-owned subsidiary, instead of evaluating which entry mode would be most beneficial for the company. It is also stated in the literature that, in the offshoring of innovative activity, FDI is not always necessarily the best option.

Guisinger states that increased focus will be put on operational issues among MNCs in the near future, and their importance is supported by the R&D literature. Ignoring adjustment might cause problems for Novo Nordisk's R&D activity in China in the long run, perhaps limiting the attainment of full integration and optimal knowledge absorption. According to the literature, the mere notion of operating abroad will increase the structural complexity of the company as the scope of operation increases, and this might be costly to overlook. Factors such as established operations and market knowledge might explain why the OLMA framework is not as suitable as the OLI framework in the Novo Nordisk case. Some of Novo Nordisk's decisions related to the M and A factors were evidently based on its already functioning operation in China, suggesting that administrative cost considerations were an important factor in locational choice. The established infrastructure in Beijing was an important influential factor in the neglect of the M and A factors of the OLMA framework. The OLI framework is more suitable in this case but it can be assumed that Novo Nordisk is not utilising every possible means to maximise its R&D performance. A global R&D operation is a significantly more complex process than managing a local R&D function. The main challenge could be the network-building that supports tapping knowledge from new centres, as well as the establishment of a strong presence in new locations.

5.4. R&D challenges and dilemmas

Several challenges and dilemmas accompany multinational R&D activities, and Novo Nordisk's R&D operation in China is not without such problems. The barriers created by distance can easily result in increased cost and risk, as well as cultural and

economic dimensions. Many of the challenges and dilemmas in the R&D literature are closely related to some of the operational issues that are addressed in the adjustment part of the OLMA framework. Not did geographical distance create some communication problems, but different cultures might need to be taken into consideration owing to their different ways of communicating. Furthermore, Novo Nordisk's R&D teams are dispersed, and that limits face-to-face communication; as the literature states, geographical distance is often challenging for dispersed R&D teams. Different time horizons require planned interactions and limit the options of unscheduled and unforeseen communication. Time-difference factors can also affect the decision-making process since not all Novo Nordisk's employees are working at the same point in time. In general, Novo Nordisk did not implement any adjustments when establishing the R&D centre in China, and no extensive changes in its daily processes were made nor any specialised training undertaken. In the Chinese R&D centre, however, it is considered important to perform some cultural adjustments. The adjustment factor in OLMA as well as the R&D literature agrees upon the fact that process adjustments can help maximise MNCs' performance. It can therefore be assumed that Novo Nordisk could improve its performance by adjusting its business processes in China. Many of the challenges and dilemmas that face Novo Nordisk accord with the literature, and the company is experiencing exactly the same problems as many other companies in the same position. In order to deal with these challenges and dilemmas, it might be beneficial for Novo Nordisk to change its organisational structure and utilise the A factor of the OLMA model.

6. Conclusion

The OLI framework is more applicable to the Novo Nordisk case than the OLMA framework, in that Novo Nordisk makes reference to advantages that are considered important in the OLI framework in explaining the company's foreign R&D activities. In the case of Novo Nordisk, the main O advantages are the company's broad diabetic care product line and market leadership position. The main L advantages that China holds for Novo Nordisk are the enormous market potential, cost advantages and political stability. Finally, the main I advantage is Novo Nordisk's financial strength, which offers the ability to establish a wholly-owned subsidiary and thereby avoid monitoring costs and the threat of opportunism.

By ignoring important factors that are included in the updated version of the OLI framework, i.e. the OLMA framework, Novo Nordisk might have overlooked opportunities to maximise its performance. The literature indicates that FDI is the optimal entry mode for Novo Nordisk's R&D in China, yet different theoretical views state that FDI is not always the best choice. Even though choosing FDI for R&D activity in China might be the optimal choice for Novo Nordisk, other entry modes might be more feasible for different functions such as non-core activities. By ignoring the adjustment factor that is included in the OLMA framework, Novo Nordisk might

be failing to integrate its Chinese R&D operation sufficiently. The lack of local adjustment – something which is also recommended in the R&D literature – might cause the foreign subsidiary not to perform optimally. In the case of Novo Nordisk, the need for some local adjustment has been identified by the Chinese R&D centre. It can therefore be concluded that the OLMA framework is no less valuable and applicable than the OLI framework as a means of explaining modern foreign activities and maximising the performance of pharmaceutical R&D.

In future research it might be interesting to explore whether it would be more beneficial for pharmaceutical companies to make a clearer distinction between research and development functions regarding strategic decisions. There is a dissimilarity between those two functions, which could result in a different optimal entry mode strategy for each, and it would be interesting to see if different entry modes would be the best option for each of them. A further suggestion for research could be how a new entry mode choice is affected by both past and current operations and decisions when MNCs are offshoring a new activity to a foreign country in which they are already operating.

References

- Agarwal, S., and Ramaswami, S.N. (1992). 'Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of ownership, location and internationalization factors'. *Iowa State University Journal of International Business Studies* 23:1-27.
- Albaum, G., Strandkov, J., and Duerr, E. (2002). *International Marketing and Export Management*. 4th ed. Prentice Hall.
- Ankarloo, D., and Palermo, G. (2004). 'Anti-Williamson: a Marxian Critique of New Institutional Economics'. *Cambridge Journal of Economics* 28:413-429.
- Barney, J. (1992). 'Firm Resources and Sustained Competitive Advantage'. *Journal of Management* 17:99-120.
- BioPortfolio. (2007). *Chinese Pharmaceutical Industry. Access China Report*. Dorset, UK: BioPortfolio. Accessed 22 April 2007 at http://www.bioportfolio.com/cgi-bin/acatalog/Chinese_Pharmaceutical_Industry.html
- Boel, E. (2007). Interview with Dr. Esper Boel, Corporate Vice President, Head of Biotechnology at Novo Nordisk headquarters. 24 May, Copenhagen, Denmark.
- Brouthers, K.D., and Nakos, G. (2004). 'SME Entry Mode Choice and Performance: A Transaction Cost Perspective'. *Entrepreneurship Theory and Practice* 28:229-247.
- Cantwell, J., and Narula, R. (2001). "'The Eclectic Paradigm in the Global Market'". *International Journal of the Economics of Business* 8:155-172.
- Doz, Y.L., and Prahalad, C.K. (1991). 'Managing DMNCs: A Search For a New Paradigm'. *Strategic Management Journal* 12:145-164.
- Dunning, J.H. (1979). 'Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory'. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 41, :269-29.
- Dunning, J.H. (1988). 'The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions'. *Journal of International Business Studies* 19:1-31.

- Fina, W., and Rugman, A.M. (1996). 'A Test of Internalization Theory and Internationalization Theory: The Upjohn Company'. *Management International Review* 36:199-213.
- Gassmann, O., and von Zedtwitz, M. (1999). 'New Concepts and Trends in International R&D Organization'. *Research Policy* 28:231-250.
- Ghemawat, P. (2001). 'Distance Still Matters'. *Harvard Business Review*, September 2001, pp. 137-147.
- Goshal, S., and Moran, P. (1996). 'Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory'. *Academy of Management Review* 21:13-47.
- Guisinger, S. (2001). 'From OLI to OLMA: Incorporating Higher Levels of Environmental and Structural Complexity into the Eclectic Paradigm'. *International Journal of the Economics of Business* 8:257-272.
- Hodgson, G.M. (1998). 'The Approach of Institutional Economics'. *Journal of Economic Literature* 36:166-192.
- Kummerle, W. (1997). 'Building Effective R&D Capabilities Abroad'. *Harvard Business Review*, March-April 1997, pp. 61-70.
- Levy, D.L. (2005). 'Offshoring in the Global Political Economy'. *Journal of Management Studies* 42:685-693.
- Li, Z. (2006). 'China's Pharmaceutical Industry Lacks Innovation, Lags Behind'. Worldwatch Institute Online Features. Accessed 25 April 2007 at <http://www.worldwatch.org/node/3923>.
- Luo, Y. (1999). *Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion*. Westport: Quorum Books.
- Luo, Y. (2002). *Multinational Enterprises in Emerging Markets*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
- Madhok, A., and Phene, A. (2001). 'The Coevolutional Advantage: Strategic Management Theory and the Eclectic Paradigm'. *International Journal of the Economics of Business* 8:243-256.
- Mascarenhas, B., Baveja, A., and Jamil, M. (1998). 'Dynamics of Core Competencies in Leading Multinational Companies'. *California Management Review* 40:117-132.
- McKinsey. (2005). *The Emerging Global Labour Market: Part I – The Demand for Offshore Talent in Services*. San Francisco: McKinsey & Company.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). 'Institutions and the Process of Economic Change'. *Management International* 9, 3:1-7.
- Novo Nordisk. (2007). Corporate web site. Accessed 2 February 2007 at www.novonordisk.com
- PhRMA – Pharmaceutical Research and Manufacturers of America. (2006). *Pharmaceutical Industry Profile 2006*. Washington: Pharmaceutical Research.
- Piachaud, B. (2004). *Outsourcing R&D in the Pharmaceutical Industry: From Conceptualisation to Implementation of the Strategic Sourcing Process*. Hampshire and New York: Palgrave Macmillan.
- Porter, M.E. (1998). 'Clusters and the New Economics of Competition'. *Harvard Business Review*, November-December 1998, pp. 77-90.

- Prahalad, C.K. and Hamel, G. (1990). 'The Core Competence of the Corporation'. *Harvard Business Review*, May-June 1990, pp. 79-91.
- PricewaterhouseCoopers. (2006). *Investing in China's Pharmaceutical Industry*. Shanghai: PricewaterhouseCoopers. Accessed 25 April 2007 at <http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/docid/4D287C2BE1191F4A80257131004D6464>
- Priem, R.L., and Butler, J.E. (2001). 'Is the Resource-Based "View" a Useful Perspective for Strategic Management Research?' *Academy of Management Review* 26:22-40.
- Research and Markets. (2007). *Chinese Pharmaceutical Industry: Strategies, Trends and Opportunities*. Digital Vector. Accessed 25 April 2007 at http://www.researchandmarkets.com/reportinfo.asp?report_id=305197
- Sheehan, N.T., and Foss, N.J. (2007). 'Enhancing the prescriptiveness of the resource-based view through Porterian activity analysis'. *Management Decision* 45:450-461.
- von Zedtwitz, M. (2004). 'Managing Foreign R&D Labs in China'. *R&D Management* 34:439-452.
- von Zedtwitz, M., Gassmann, O., and Boutellier, R. (2004). 'Organizing Global R&D: Challenges and Dilemmas'. *Journal of International Management* 10:21-49.
- Wang, B. (2006). Interview with Dr. Baoping Wang, director of Novo Nordisk R&D centre. 23 November 2006, Beijing, China.
- Wang, B. and Boel, E. (2006). 'Challenges for R&D success in China – Novo Nordisk's experience'. Accessed 1 December 2006 at http://www.pharmafocusasia.com/research_development/casestudy_novonordisk.htm
- Whitelock, J. (2002). 'Theories of Internationalisation and their Impact on Market Entry'. *International Marketing Review* 19:342-347.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institution of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (2000). 'The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead'. *Journal of Economic Literature* 38:595-613.

About the authors

Ásta Gunnlaug Harðardóttir and Guðrún Marta Jóhannsdóttir are affiliated with Copenhagen Business School. E-mail: asta.hardardottir@gmail.com, gudrunmarta@gmail.com. Ásta Dís Óladóttir is associate professor at Bifröst University. E-mail: astadis@bifrost.is.

 WORKING PAPER

Þjóðernishugmyndir Íslendinga og afstaðan til Evrópu

Eiríkur Bergmann

Ágrip: Íslenska þjóðernisstefnan sem varð til á nítjándu öld og fyrri hluta tuttugustu aldar var sumpart frábrugðin þeirri sem þróaðist víðast hvar annars staðar í Evrópu í kjölfar upplýsingarinnar. Íslenska þjóðríkið var að vissu leyti frekar grundvallað á sjálfstæði þjóðarinnar og einkar sterkri þjóðerniskennd heldur en á rétti einstaklinga. Eigi að síður var sjálfstæðisbarátta Íslendinga órofa hluti af alþjóðlegri þróun. Óttinn við að glata fullveldinu hefur allar götur frá því að fullveldið fékkst litað íslenska stjórn málaumræðu og þjóðernisstefnan hefur gegnt lykilhlutverki í íslenskum stjórn málum. Ekki síst sökum þessarar sérstöku þjóðernisstefnu getur verið erfitt fyrir íslenska stjórn málamenn að tala fyrir aðild að Evrópusambandinu.

Lykilorð: Ísland, þjóðerni, sjálfstæði, Evrópusambandið, EES

Abstract: The understanding of Icelandic nationalism that was created in the 19th century and the first half of the 20th century was in a way different from the nationalism that developed in Europe with the Enlightenment. The Icelandic nation-state was rather based on the concept of independence and strong nationalism than on individual rights. The Icelandic independence struggle was nonetheless an integral part of a broader international trend. Nationalism and the fear of losing sovereignty has played a key role in Icelandic politics ever since. Not least because of this special quality to Icelandic nationalism and the strong emphasis on sovereignty, it has been difficult for Icelandic politicians to advocate membership in the EU.

Keywords: Iceland, nationalism, independence, sovereignty, EU

Inngangur

Fræðimenn hafa beitt ýmsum ólíkum kenningum til að skýra ólík tengsl ríkja við Evrópusamrunann. Til að mynda hefur Christine Ingebritsen haldið því fram að hagsmunir leiðandi atvinnuvega skýri þær ólíku leiðir sem ríki Norðurlanda hafa valið sér í Evrópusamvinnunni.¹ Fræðimenn á borð við Sieglín Gstöhl og Guðmund Hálfðanarson segja hins vegar að mikilvægara sé að skoða þjóðernishugmyndir í mismunandi ríkjum til að skýra afstöðu þeirra til

1 Christine Ingebritsen (1998).

Evrópusamrunans.² Póststrúktúralistar á borð við Ole Wæver og Lene Hansen benda þessu til viðbótar á hugmyndafræðilegar skýringar og leggja áherslu á að rannsaka hina pólitísku orðræðu og ólíkan skilning á hugtökum á borð við ríki, þjóð, samfélag og fólk.³ Peter Katzenstein leggur hins vegar áherslu á að rannsaka ýmis efnahagsleg og pólitísk sérkenni smárikja í alþjóðlegu samstarfi þegar meta á tengsl Íslands og annarra Norðurlandanna í Evrópusamstarfinu.⁴ Baldur Þórhallsson nefnir ýmsar breytur til viðbótar, svo sem tengslin við Bandaríkin, sérstöðu stjórn málaelítunnar, sérstaka þjóðernisvitund, áhrif þorskastríðanna, landfræðilega legu, smæð stjórnsýslunnar og áhrif kosningakerfisins.⁵

Í þessari grein er ætlunin að taka þjóðernishugmyndir Íslendinga til skoðunar og meta hvernig þær falla að hugmyndum um þátttöku í evrópsku samstarfi. Íslensk stjórn málahefð mótaðist að miklu leyti í sjálfstæðisbaráttunni og sú orðræða sem þá varð til lifir enn góðu lífi í íslenskri stjórn málaumræðu. Frjáls og fullvalda íslensk þjóð var hið endanlega markmið sjálfstæðisbaráttunnar og Íslendingar litu á fullveldið sem einhvers konar endurreisn þjóðveldisins. Þrátt fyrir að sjálfstæðisbarátta Íslendinga stæði í nánú samspili við álíka hugmyndafræðilegar hræringar í Evrópu þá virtust Íslendingar líta svo á að sjálfstæðisbaráttan væri séríslenskt fyrirbæri.⁶

Hvað er þjóð?

Hugtakið þjóð er líklega eitthvert flóknasta hugtak félagsvísinda og þrátt fyrir áratugalanga fræðilega umræðu hefur reynst erfitt að skilgreina hvað einkennir þjóðir. Almennt hefur þó verið talið að ýmsir samverkandi þættir geti einkennt þjóðir, svo sem afmarkað landsvæði, sameiginlegt tungumál, einsleitur kynþáttur, sameinandi trú, sameiginleg saga og aðrir menningarbundnir þættir. Ein áhrifamesta skilgreiningin á hugtakinu þjóð er rakin til franska fræðimannsins Ernest Renan en hann taldi í bók sinni *Qu'est-ce qu'une nation?* (1947) engan þessara þátta duga til að skilgreina fyrirbærið með fullnægjandi hætti. Hann beitti annarri nálgun og sagði að þjóð væri einfaldlega til þegar tiltekinn hópur liti svo á að hann myndaði afmarkaða þjóð. Guðmundur Hálfðanarson leggur út af þessum skilningi Renans og segir að þjóðir séu, samkvæmt þessum skilningi, sögulega ákvarðaðar frekar en eðlislægar, enda séu þær byggðar á sjálfráðum vilja manna.⁷ Samkvæmt þessu eru þjóðir því ekki endilega eilífar en geta viðhaldið sjálfum sér með því að viðhalda

2 Sieglind Gstöhl (2002).

3 Lene Hansen og Ole Wæver (2002).

4 Peter Katzenstein (1997a, 1997b).

5 Baldur Þórhallsson (2004).

6 Guðmundur Hálfðanarson, sagnfræðingur, hefur verið leiðandi í fræðilegri umræðu um íslenska þjóðernisstefnu. Hann segir að Íslendingar hafi litið á þjóðernið sem séríslenskt fyrirbæri, „sprottið upp úr íslenskum jarðvegi og út frá íslenskum aðstæðum.“ Sjá Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 8.

7 Sjá í Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 18.

þjóðarsögunni. Hin sameiginlega saga þarf ekki endilega að byggjast á vísindalegri nákvæmni heldur aðeins á sameiginlegum skilningi á sögunni, sem þarf í raun ekki að vera mikið annað en goðsögn sem þjóðin hefur sameinast um að trúa á. Annar áhrifamikill skilgreinandi á þjóðarhugtakinu, Anthony Smith, hefur gagnrýnt Renan og telur þjóðir mun rótfastara fyrirbæri heldur en skilgreining Renans gerir ráð fyrir. Smith skilgreinir þjóð sem „nafngreindan hóp manna sem á sér goðsagnir um sameiginlegan uppruna, sameiginlegar sögulegar minningar, eitt eða fleiri sameiginleg menningareinkenni, tengist ákveðnu heimalandi og sýnir ákveðna samstöðu, a.m.k. á meðal yfirstéttarinnar.“⁸ Þrátt fyrir að Smith telji þjóðir mun rótfastara fyrirbæri heldur en Renan er hann eigi að síður þeirrar skoðunar, eins og Renan, að þjóðir séu þrátt fyrir allt félagslegur tilbúningur manna. Hér er ekki ætlunin að veita heildstætt yfirlit yfir fræðilega umræðu um þjóðarhugtakið en ómögulegt er þó að komast hjá því að nefna framlag Ernest Gellner, sem hefur haft mótandi áhrif í fræðilegri umræðu um þjóðerni. Hann segir þjóðernisstefnu snúast um lögmæti þjóða til sjálfstjórnar sem byggi á félagslegum tengslum manna sem búa við svipaða menningu.⁹

Sumir kenningasmiðir freista þess að búa til altæka kenningu yfir fyrirbærið þjóð og þjóðernishyggju en aðrir láta duga að skoða hvert einstakt dæmi fyrir sig. Til að ná markmiðum þessarar ritgerðar þurfum við ekki endilega á heilstæðri kenningu um þjóð að halda. En hvort sem stuðst er við skilgreiningu Renans, Gellner eða Smith eru þjóðir afkvæmi afmarkaðs, sameiginlegs, félagslegs skilninnings þeirra sem tilheyra hópnum. Íslenskir fræðimenn, svo sem Guðmundur Hálfðanarson, Birgir Hermannsson og Gunnar Karlsson eru einnig allir sammála um að íslensk þjóðernisstefna sé á einhvern hátt sögulega skilyrt.¹⁰ Ágreiningur þeirra Renans, Smith og fleiri fræðimanna um hvort þjóðir byggi aðeins á sameiginlegum vilja eða eigi djúpstæðari tilveru skiptir því ekki öllu máli fyrir umfjölluna í þessari grein. Við lítum í öllu falli svo á að þjóðir séu á einhvern hátt sögulegur og menningarlegur tilbúningur manna.

Íslensk þjóð

Þrátt fyrir að íslenska þjóðríkið sé ungt að árum bera Íslendingar jafnvel skýrari einkenni þjóðar en flestir aðrir hópar sem gera tilkall til vera sérstök þjóð. Landfræðilega er Ísland vel skilgreint frá öðrum þjóðum, eyja langt úti í Atlantshafi. Íslendingar tala flestir sama tungumál sem margir þeirra telja hina einu sönnu og hreinu tungu norrænna manna. Flestir Íslendingar teljast enn fremur til sama kynstofns og kristin trú hefur verið útbreidd á Íslandi. Þá deilir þjóðin bæði Íslendingasögunum sem og sögu sjálfstæðisbaráttunnar þar sem barist var gegn erlendu yfirvaldi. Þá er afar langt síðan Íslendingar stóðu í innbyrðis átökum.

8 Anthony Smith (2000). Þýðingin er fengin frá Guðmundi Hálfðanarsyni (2004), bls. 27.

9 Ernest Gellner (1983), bls. 3.

10 Sjá Guðmundur Hálfðanarson (2001), Birgir Hermannsson (2005), og Gunnar Karlsson (1980).

Þjóðernisstefna

Þjóðernisstefnan er tiltölulega nýtilkomin hugmyndafræði í stjórnmálum og þótt fræðimenn deili enn nokkuð um hvenær þjóðernisstefnan kom fyrst fram vilja flestir tengja hana við aðdraganda frönsku stjórnarbyltingarinnar upp úr miðri átjándu öld. Í sinni einföldustu mynd felur þjóðernisstefnan í sér þá trú að eðlilegt sé að þjóðir myndi með sér fullvalda ríki. Þjóðernisstefna er ekki náttúrulegt fyrirbrigði heldur mótað hún af sögulegum aðstæðum. Eins og á við um þjóðarhugtakið er þjóðernisstefna einnig flókið hugtak sem menn skilja á mismunandi hátt. Þar sem hugtakið er tiltölulega óljóst er auðvelt að misnota það í stjórnmálalegri umræðu, eins og norski fræðimaðurinn Øyvind Østerud heldur til að mynda fram.¹¹ Á nítjándu öld, í kjölfar frönsku stjórnarbyltingarinnar, breiddist þjóðernisstefna út með hinni evrópsku frjálslyndisstefnu og þjóðríkið tók við af einveldinu í Evrópu sem ríkjandi stjórnarform. Þessi þróun náði til Danmerkur eins og annarra Evrópulanda og í kjölfarið bárust sömu straumar til Íslands. Það var ekki fyrr en þjóðernisstefnan hafði náð útbreiðslu í Evrópu, með tilheyrandi hruni einveldisins, að Íslendingar fóru af alvöru að ræða tengslin við Danmörku og eigin framtíð.

Þrátt fyrir að spurningin hafi komið seint fram var svarið eigi að síður skýrt. Ísland skyldi verða frjálst og fullvalda ríki. Fyrst var barist fyrir fullveldi landsins, sem sérstaks sambandslands innan Danmerkur, en krafan um algjört sjálfstæði kom fram síðar. Íslenska þjóðernisstefnan kom fram og mótaðist um miðja nítjándu öld þegar Íslendingar ákváðu að teljast sérstök þjóð.¹² Eftir að stefnan var komin fram stefndu Íslendingar ótrauðir á að stofna eigið þjóðríki. Meginröksemdin fólst í að sýna fram á að eftir landnám Íslands á árunum 870 til 930 hafði orðið til aðgreind og sérstök þjóð á Íslandi.¹³

Sögulegt yfirlit

Hér er rétt að hlaupa stuttlega yfir helstu vörður á leið Íslands til sjálfstæðis. Lýðræðiskrafan sem fylgdi upplýsingunni varð til þess að út um alla Evrópu var orðin viðleitini til að koma á einhvers konar lýðræðislegri stjórn innan þjóðríkja. Alþingi var endurreist sem ráðgjafalöng í Reykjavík árið 1845, í kjölfar þeirrar þróunar. Hér sést þó glögglega hvernig þjóðartaugin er rakin aftur til tímann en nafnið á íslenska þjóðþinginu var fengið frá eins konar dómstól sem var á Þingvöllum á þjóðveldistímanum, á árunum 930 til 1262.¹⁴ Hér er því strax litið aftur til fortíðar en ekki út til annarra landa þrátt fyrir að þróunin sé í nánum samleik við það sem átti sér stað í öðrum löndum á sama tíma. Árið 1848 leið einveldið loks

11 Øyvind Østerud (1997).

12 Guðmundur Hálfðanarson (2001, bls. 37) segir að það hafi verið á tímabilinu 1830 til 1850 sem íslensk þjóðernisstefna verður til en Birgir Hermannsson (2005, bls. 250) segir að íslensk þjóðernishyggja hafi mótað á árunum 1830 til 1874.

13 Birgir Hermannsson (2005), bls. 83.

14 Birgir Hermannsson (2005), bls. 10.

undir lok í Danmörku og árið 1851 var haldið sérstakt stjórnlagafing í Reykjavík sem endaði í ósamkomulagi milli Íslendinga og Dana um stöðu Íslands. Árið 1871 setti danska þjóðþingið einhliða stöðulög um Ísland sem land innan danska ríkisins. Árið 1874 færði Danakonungur Íslendingum eigin stjórnarskrá, sem markar formleg endalok einveldisins á Íslandi og Alþingi fékk ákveðið lagasetningavald, en framkvæmdavaldið var enn í Kaupmannahöfn. Heimastjórn kom svo árið 1904 með fyrsta innlenda ráðherranum og fullveldið fékkst loks 1918. Árið 1944 lýsti Ísland svo yfir fullu sjálfstæði, á meðan Danmörk var enn hersetin af Þjóðverjum.

Gullöldin og goðsögnin

Eins og á við um þjóðernisstefnur annarra landa byggir íslenska þjóðernisstefnan á sameiginlegri sögulegri goðsögn. Gullöld þjóðarinnar var samkvæmt goðsögninni á þjóðveldistímanum þegar Íslendingar voru frjálsir menn og sjálfs síns herrar. Þá hafi búið á Íslandi stolt og velmegandi menningarþjóð sem skrifaði heimssögulegar bókmenntir og átti í nánnum samskiptum við fyrirmenni og höfðingja í öðrum löndum. Síðan hafi landið farið undir erlenda yfirstjórn og þá hafi farið að halla undan fæti. Árið 1262 gerðu Íslendingar samning, Gamla sáttmála, um að ganga í konungssamband við Noreg og síðar höfnuðu Íslendingar undir dönsku einveldi árið 1662 án þess að hafa nokkuð um það að segja. Síðan hafi hin forna menningarþjóð koðnað niður undir erlendri áþjám. Samkvæmt þessum skilningi var það hin erlenda yfirstjórn sem var ástæðan fyrir slæmri stöðu og einangrun landsins. Íslensk þjóðernishyggja byggði því bæði á að fría Íslendinga ábyrgð á eigin stöðu og ósk um að snúa þessari óheillaþróun við. Það þurfti að bregðast við hörmungum sautjándu aldar með einhverjum hætti.¹⁵ Benedikt Sveinsson leit til að mynda svo á að engar framfarir myndu verða á Íslandi fyrr en stjórn mála væri komin í lýðfrjálsar hendur Íslendinga.¹⁶

Fullveldi þjóðarinnar og sjálfstæði landsins var af þessum sökum talið vera eina rétta leiðin til framfara. Frelsi þjóðarinnar var upp frá því talið lokatakmark íslenskra stjórn mála og frá því stefnan var mótuð var aldrei hvikað frá henni allt þar til sjálfstæðið fékkst endanlega árið 1944.¹⁷ Íslensk þjóðernishyggja er hérna nátengd þeirri framfarahugsun sem var að ryðja sér til rúms á Íslandi í kjölfar upplýsingarinnar. Orðræðan um þjóðernið var um leið orðræða um endurreisn Íslands.

Annar lykilþáttur í þessari þróun var að danska einveldið hafði á tímabilinu frá aldamótum 1800 og allt fram að fyrri heimstyrjöld smám saman verið að breytast úr fjölþjóðlegu og samsettu ríki í mun minna einsleitt þjóðríki. Í Napoleonstríðunum

15 Birgir Hermannsson (2005), bls 252, 292. Birgir kallar goðsögnina heilaga grundvallargoðsögn (e. sacred foundation myth). Sjá bls. 10.

16 Benedikt Sveinsson (1888).

17 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 28-29.

varð aðskilnaður á milli Svíþjóðar, Finnlands, Danmerkur og Noregs og Slésvík og Holstein færðust undan danskri stjórn í átökum um miðja nítjándu öld.¹⁸

Hin sameiginlega saga eða goðsögn var í kjölfar þessarar þróunar notuð sem vopn í baráttu þjóðarinnar fyrir sjálfstæði. Goðsögnin var notuð til að sýna fram á að Íslendingar væru sérstök þjóð. Ísland væri sérstakt samfélag, sem lifði við sérstakar aðstæður langt frá Danmörku.¹⁹

Lagalegur málatilbúnaður

Krafan um fullveldi var annars vegar grundvölluð á hugmyndinni um hina sérstöku íslensku þjóð en hins vegar og ekki síður á málatilbúnaði um lagalega stöðu Íslands. Jón Sigurðsson, helsta sjálfstæðishetja Íslands, hélt því fram að Ísland hefði beinlínis lagalegan rétt til sjálfstjórnar. Ísland hafði gengið sjálfviljugt í konungsamband við Noreg árið 1262 sem frjálst sambandsland. Íslendingar hefðu samþykkt að greiða skatt til konungs en héldu yfirráðum innanlands. Samkvæmt þessum skilningi höfðu báðir aðilar samningsins, Ísland og Noregur, ákveðin réttindi og skyldur og hvor um sig gat sagt samkomulaginu upp. Þegar Noregur færðist undir danska stjórn árið 1380 fylgdi Ísland með en Jón Sigurðsson hélt því fram að þar sem Íslendingar höfðu aldrei samþykkt að verða hluti af dönsku einveldi, sem komið var á árið 1662, hefðu þeir lagalegan rétt til sjálfstjórnar, ekki síður en siðferðislegan sem sérstök þjóð. Út frá þessari lagastöðu gekk Jón svo langt að krefjast bóta frá danska ríkinu fyrir ólögmæta kúgun. Samkvæmt málatilbúnaði Jóns voru Íslendingar því aðeins að krefjast þess sem þeir höfðu lagalegan rétt á.²⁰

Eftir að danski konungurinn lét af einveldi árið 1848 skrifaði Jón grein í Ný félagsrit þar sem hann hélt fram að Ísland hefði alltaf verið sérstök eining innan dönsku krúnunnar, samkvæmt Gamla sáttmála. Þegar einveldi væri afnumið í Danmörku ætti sú skipan einnig að ná til Íslands. Ísland væri því fullvalda þjóð og ætti einungis í konungsambandi við Danmörku.²¹ Samkvæmt skilningi Jóns var Ísland frjálst sambandsland og átti að hafa sömu stöðu og Danmörk gagnvart sameiginlegum konungi. Ísland var vissulega hluti af dönsku krúnunni en ekki danska ríkinu.

Í kjölfarið varð orðræðan í íslenskri þjóðernisstefnu æði lagaleg og byggði á hugmyndum um lagalegan rétt Íslendinga.²² Stjórnlagabíngið 1851 markar tímamót í þjóðernisstefnu Íslands. Kröfur Íslendinga voru orðnar skýrar. Íslendingar gætu ekki sætt sig við neitt minna en þá skilmála sem voru í Gamla sáttmála. Íslensk þjóðernisstefna snérist því ekki lengur um hvað Íslendingar gætu sætt sig við heldur gekk hún nú út á að berjast fyrir þeim rétti sem þeir áttu. Hér eftir voru kröfur

18 Birgir Hermannsson (2005), bls. 116, 134.

19 Birgir Hermannsson (2005), bls. 184.

20 Birgir Hermannsson (2005), bls. 176, 181-4, 266.

21 Jón Sigurðsson (1848).

22 Birgir Hermannsson (2005), bls. 180, 184.

Íslendinga skýrar og hvergi var kvikað frá þeim.²³ Menn gefa ekki rétt sinn eftir þegar þeir loksins hafa áttað sig á honum. Þessi stefna um að gefa landsréttindin hvergi eftir kom svo dæmi sé tekið fram í Ísafold árið 1908 þar sem sagt var óhugsandi fyrir Íslendinga að semja um nokkuð minna heldur en gefið var eftir í Gamla sáttmála.²⁴

Endurfæðing þjóðar

Íslendingar grundvölluðu kröfur sínar um sjálfstjórn semsé bæði á lagalegum og siðferðilegum grunni. Íslendingar litu svo á að þeir hefðu jafnt lagalegan, siðferðislegan og náttúrulegan rétt til sjálfstjórnar eins og aðrar þjóðir. Eftir því sem leið á baráttuna færðist áherslan frá hinum lagalega rétti og yfir á hinn siðferðislega rétt Íslendinga til sjálfstjórnar sem sérstakrar þjóðar. Það var enda í takt við þá strauma sem leiddu til stofnunar danska þjóðríkisins. Upp úr þeirri áherslu spratt svo krafan um fullt sjálfstæði Íslands sem fór að mótast snemma á tuttugustu öld.²⁵

Þjóðernishugmyndin sem varð til í sjálfstæðisbaráttunni hefur síðan orðið sameign allra Íslendinga og felur í sér þá tilfinningu að þjóðin eigi sameiginlegar minningar og sögu sem rekja megir aftur eftir fyrri kynslóðum, allt aftur til þjóðveldisins. Þannig sé jafnvel til heildstæður náttúrulegur þjóðarlíkami sem allir Íslendingar eru hluti af. Eins og einstaklingur hefur þjóðin sín karaktereinkenni og tákn sem leiðtogar hennar upphelja á tyllidögum enda er þjóðernistilfinning ekki meðfædd heldur eitthvað sem þarf að næra.²⁶ Jón Aðils, fyrsti sagnfræðiprófessorinn við Háskóla Íslands, lagði til að mynda mikið upp úr því að draga upp mynd sem sýnir heildstæða sögulega taug íslensku þjóðarinnar alla leið aftur til þjóðveldisins.²⁷ Það sama gerði Jónas Jónasson í kennslubókum sínum sem öll íslensk börn lásu í áratugi og höfðu mótandi áhrif á söguskilning Íslendinga.²⁸

Þjóðin á líka sín helgu svæði, fæðingarstaður hennar er á Þingvöllum sem Guðmundur Hálfðanarson segir að hafi orðið að tákngerfingu fyrir sérstöðu íslensks þjóðernis. „Á Þingvöllum fæddist því ekki aðeins íslensk þjóð í árdaga, heldur endurfæðist hún þar einnig með reglulegu millibili.“²⁹ Fjölnismenn, með Jónas Hallgrímsson skáld og náttúrufræðing fremstan í flokki, vildu endurreisa Alþingi á Þingvöllum, einmitt til að minna þjóðina á uppruna sinn. Endurreist Alþingi varð svo að vísu staðsett í Reykjavík en þegar Íslendingar stofnsettu hið nýja lýðveldi á Þingvöllum árið 1944 var staðsetningin tákn um að þjóðartaugin náði alla leið aftur til þjóðveldisins.

23 Birgir Hermannsson (2005), bls. 190-2.

24 „Sami rétturinn – Nýjar leiðir“ (1908).

25 Birgir Hermannsson. (2005), bls. 203, 205, 209.

26 Sjá til að mynda Guðmund Hálfðanarson (2001), bls. 175-6, 234, og Birgi Hermannsson (2005), bls. 234.

27 Sigríður Matthíasdóttir (2004).

28 Jónas Jónsson (1930).

29 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls 189.

Tungan varð annað tákn fyrir sérstaka íslenska þjóð. Í sjálfstæðisbaráttunni var því lögð mikil áhersla á að hreinsa hina fornu norrænu tungu Íslendinga af dönskum áhrifum. Hin bókmenntalega arfleið Íslendingasagnanna varð svo einnig einn mikilvægasti þátturinn í sjálfsmynd Íslendinga sem sérstakrar þjóðar.³⁰

Íslensk þjóð er samkvæmt þessum skilningi sérstök menningarleg þjóð. Eigi að síður má, í þessu samhengi, álykta að Ísland falli undir skilgreininguna um Staatnation, þar sem hugmyndin um þjóðina og ríkið er samofin.³¹ Eins og í Danmörku er hugmyndin um hina sjálfstæðu þjóð og hið fullvalda ríki samofin í hugum Íslendinga. Í sjálfstæðisbaráttunni var það beinlínis markmiðið að íslenska þjóðin næði fullum yfirráðum yfir ríkinu. Á meðan Ísland var undir danskri stjórn má halda því fram hugmyndin um þjóðina og ríkið geti hafa verið aðskilin í hugum Íslendinga en frá því að fullveldið færðist inn í landið árið 1918 og að fengnu sjálfstæði áriði 1944 hefur hugmyndin um hina sjálfstæðu þjóð orðið órofa hluti af sjálfsmynd íslensku þjóðarinnar.

Íhaldssamt þjóðerni

Myndun þjóðríkis á Íslandi var nokkuð frábrugðin þróuninni í öðrum löndum. Til að mynda var það sérstakt við hugmyndina um íslenskt þjóðfrelsi að hún mætti engri andstöðu innanlands, eftir að hún kom fram. Þjóðin varð svo gott sem að náttúrlegri staðreynd í hugum Íslendinga og tilvist hennar stóð í raun fyrir utan pólitíska umræðu. Síðan hefur frjáls og fullvalda íslensk þjóð orðið að órofa hluta af sjálfsmynd þjóðarinnar. Þjóðernisstefnan á Íslandi varð einnig einarðari og sterkari en annars staðar þekktist og byggði á sögulegri sannfæringu sem réttlætti sjálfstæði íslensku þjóðarinnar.³²

Eins og að framan var nefnt var það frjálslyndisstefnan í Evrópu á átjándu og nítjándu öld sem ruddi einveldinu úr vegi og skapaði hugmyndina um þjóðríkið sem flest ríki Evrópu byggja á í dag. Hugmyndin um uppsprettu fullveldisins hertist svo í eldi frönsku stjórnarbyltingarinnar á síðari hluta átjándu aldar. Í Evrópu köstuðu menn af sér höftum konunga sinna og um leið varð frelsi og ábyrgð einstaklingsins meginstef frjálslyndisstefnunnar. Hugmyndin um sjálfstjórn þjóða er í grunninn frjálslynd hugmynd um sjálfstæði og frelsi. Þrátt fyrir að þjóðernishugmyndir Íslendinga og hugmyndir um fullveldi landsins hafi komið fram í beinu framhaldi af þjóðernisstefnunni í Evrópu hefur hugmyndin um hina íslensku þjóð að vissu leyti þróast með öðrum hætti en víðast hvar í Evrópu. Samkvæmt evrópsku frjálslyndisstefnunni var fullveldishugtakið tvíþætt. Annars vegar var krafa um fullveldi þjóðarinnar sem heildar en á hinn bóginn, sem var ekki síður mikilvægt, var um leið krafa um fullveldi einstaklingsins. Hugmyndir á borð við atvinnufrelsi og verslunarfrelsi manna innan ríkis og þvert á landamæri tóku við af höftum fortíðar út

30 Birgir Hermannsson. (2005), bls. 288.

31 Perti Joenniemi (2002).

32 Guðmundur Hálfðanarsson (2004), bls. 36-9.

um alla Evrópu. Í sjálfstæðisbaráttu Íslands varð óumdeilt að fullveldi landsins væri endanlegt markmið og ekkert annað kom raunverulega til greina. Hins vegar fylgdu ekki með sömu hugmyndastraumar um einstaklingsfrelsið. Hugmyndir um atvinnu- og verslunarfrelsi náðu ekki rótfestu á Íslandi með sama hætti og annars staðar í Evrópu.³³ Rótgrórnar efasemdir um atvinnufrelsi manna voru rígbundnar í vistabandi sem túlkaði þá viðteknu skoðun að lausamennska og húsmennska gerðu einstaklingnum aðeins illt.³⁴

Í sjálfstæðisbaráttunni var litið svo á að bændabýlin geymdu menningarlega sögu og arfleið Íslands, bóndinn varð eins konar menningarleg hetja Íslandssögunnar og mikilvægt þótti að standa vörð um bændasamfélagið og koma í veg fyrir að þjóðin veslaðist upp í ómenningu í verslunarþorpum við sjávarsíðuna.³⁵ Litið var á upplausn bændasamfélagsins sem ógn við sjálfan grundvöll íslensku þjóðarinnar. Hrein íslensk tunga var eitt af þeim tækjum sem Íslendingar notuðu til að sýna fram á að þeir væru sérstök þjóð. Tungumálið varð því mikilvægt vopn í sjálfstæðisbaráttunni. Almennt var talið að tungan sem töluð var meðal bænda í sveitum væri mun betri íslenska heldur en töluð var í þorpum við sjávarsíðuna.³⁶ Þetta sýnir ágætlega hvað Íslendingum þótti bændastéttin mikilvæg fyrir sjálfstæði landsins.

Það sama var uppi á teningnum hvað verslunarfrelsi áhrærir. Efasemdir um gildi frjálsra viðskipta kristölluðust til að mynda í hugakinu landsprang sem merkti dyggðaleysi verslunarinnar. Baráttan fyrir frelsi í utanríkisversluninni stöðvaðist við landsteinana og fól aðeins í sér ósk um lægra vöruverð á erlendum vörum og að unnt væri að selja íslenskar vörur á hærra verði úr landi, en snérist ekki um viðskiptafrelsi innanlands. Það vafðist til að mynda ekki fyrir Íslendingum að krefjast aðskiljanlegustu hafta í innanlandsverslun á sama tíma og þeir fóru fram á verslunarfrelsi í utanríkisviðskiptum.³⁷ Íslendingar börðust fyrst og fremst fyrir sjálfstæði þjóðarinnar en mun óljósara var hvers konar stjórn átti að koma í stað þeirrar dönsku að fengnu frelsi.³⁸

Jón Sigurðsson og fleiri hugmyndafræðingar íslenskrar þjóðernisefnu í Kaupmannahöfn boðuðu vitaskuld þjóðfrelsi en einnig einstaklingsfrelsi í takt við evrópsku frjálslyndisstefnuna. Í Nýjum félagsritum, strax árið 1843, hvatti Jón Sigurðsson til þess að Íslendingar myndu þiggja aukið verslunarfrelsi eins og Danir buðu. Jón hvatti til verslunarfrelsis innanlands og við aðrar þjóðir.³⁹ Í Nýjum félagsritum er einnig víða hvatt til opinna tengsla við aðrar þjóðir, auk þess sem

33 Guðmundur Hálfðanarson (2001), kafli 2.

34 Sjá til að mynda Ólaf Stefánsson (1786), bls. 141-161.

35 Þetta var eitt meginþemað í ársritinu *Ármann á Alþingi* (1829-1831). Sjá til að mynda Baldvin Einarsson (1830), bls. 35.

36 Birgir Hermannsson (2005), bls. 241.

37 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 58.

38 Birgir Hermannsson (2005), bls. 342.

39 Jón Sigurðsson (1843), bls. 7.

áhersla er lögð á menntun og vísindi. Birgir Hermannsson heldur því hins vegar fram að Íslendingar hafi aðeins fylgt Jóni Sigurðssyni og félögum að málum út af þjóðernishyggju en alls ekki til að koma á verslunarfrelsi eða öðrum frjálslyndum þjóðfélagsháttum á Íslandi.⁴⁰

Á Íslandi varð því til heildstæðari afstaða til samfélagsins, sem gengur þvert á kennisetningar frjálslyndisstefnunnar. Það voru fulltrúar Danastjórnar sem töluðu fyrir frjálslyndi á Íslandi en Íslendingar lögðu þvert á móti áherslu á að vernda hið hefðbundna bændasamfélag.⁴¹ Skilningur Íslendinga á lýðræði, sem fylgdi evrópsku frjálslyndisstefnunni, var einnig íhaldssarmur. Íslendingar litu svo á að lýðræðið næði aðeins til bænda, aðrir fengu ekki fullan þegnrétt og atkvæðisrétt í upphafi.⁴² Meira máli skipti að ákvarðanataka færðist inn í landið heldur en að ákvarðanir væru teknar með lýðræðislegum hætti. Þessi íhaldssama þjóðernishyggja varð að hugmyndafræði ráðandi stétta. Það voru svo andstæðingar ríkjandi ástands sem boðuðu frjálslyndari þjóðernisstefnu, lengi vel án mikils árangurs.⁴³

Á Íslandi tókust þarna á tvö nokkuð gagnstæð öfl, annars vegar íhaldssemi sem birtist í áherslu á að vernda hefðbundið bændasamfélag og hins vegar straumar frjálslyndisstefnunnar sem náðu til Íslands eins og annarra landa á þessum tíma. Guðmundur Hálfðanarson segir að þessi togsteita, milli íhaldssemi og frjálslyndis, sé sjálfur lykilinn að því að skilja íslenska þjóðernisvitund.⁴⁴

Þjóðernið og nútíminn

Eins og hér hefur verið rakið kom þjóðernisstefnan fram sem hluti af mun stærri þjóðfélagslegri þróun og á rætur að rekja í upplýsingunni og frönsku stjórnarbyltingunni. Ernest Gellner heldur því fram að þjóðernisstefnan hafi í raun verið forsenda iðnbyltingarinnar. Birgir Hermannsson vefur þennan vef áfram og segir að á sama hátt hafi þjóðernisstefnan einnig verið forsenda fyrir lýðræði, en samband þjóða, ríkis og lýðræðis var í brennideppli þeirra hugmyndastrauma sem komu fram í frönsku stjórnarbyltingunni.⁴⁵ Í það minnsta má hér fullyrða að þjóðernisstefnan á Íslandi hafi orðið til í nánum samleik við alþjóðlega strauma og stefnur, ekki síst í kjölfar þjóðfélagsbreytinga í Danmörku á nítjándu öld. Eigi að síður litu Íslendingar frekar aftur í eigin sögu til að réttlæta sjálfstjórn þjóðarinnar heldur en að vísa í það sem var að gerast annars staðar í Evrópu á sama tíma.

Til að mynda, þegar þjóðþing kom loks inn í landið var frekar litið á það sem endurreisn Alþingis til forna, sem var eins konar dómstóll, en ekki löggjafarþing, en

40 Birgir Hermannsson (2005), bls. 220, 337.

41 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 76.

42 Birgir Hermannsson (2005), bls. 221.

43 Birgir Hermannsson (2005), bls. 223, 338.

44 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 47.

45 Birgir Hermannsson (2005), bls. 125-127.

að samanburður væri dreginn við þjóðþing annarra landa í samtímanum.⁴⁶ Íslendingar vildu gjarnan nútímavæðast og færast til framfara í samanburði við aðrar þjóðir en vandinn var ekki síst sá að Íslendingar óttuðust um leið erlend áhrif og vildu ógjarnan yfirfæra alþjóðlega strauma til að koma á framföllum innanlands. Segja má að Íslendingar hafi mætt þessari togstreitu með því að nota íslenska þjóðernishyggju, sem þeir ráku aftur í aldir, til að nútímavæðast og ná fram sömu þjóðfélagsumbótum og í löndunum í kring.⁴⁷ Þannig gátu Íslendingar leitað aftur til þjóðveldisins til að finna leiðina fram á við fyrir íslenska þjóð.⁴⁸ Framþróun efnahagslífs og þróun lýðræðislegra stjórnarháttanna á Íslandi varð samkvæmt þessum skilningi í gegnum sjálfstjórn og séríslenskar aðgerðir en var ekki aðeins hluti af alþjóðlegri þróun.

Eins og lýst var hér að framan hafði nútímavæðing Íslands í för með sér mikla togstreitu innanlands. Það var ekki fyrr en undir lok nítjándu aldar að iðnaður fór að þróast á Íslandi og markaðsbúskapur að komast á og smám saman tóku fiskveiðar við af landbúnaði sem grundvöllur efnahagslífsins. Mikil togstreita varð á milli sveita og sjávarbyggða. Flestum var ljóst að framtíðin væri í þéttbýli við sjóinn en menn höfðu áhyggjur af því að glata gömlu bændamenningunni sem var álitin sjálfur grundvöllur íslensku þjóðarinnar.⁴⁹ Eigi að síður var leiðin mörkuð fram á við og í áttina frá gamla landbúnaðarþjóðfélaginu. Mótun þjóðernisstefnu og óskin eftir nútímavæðingu íslensku þjóðarinnar er nátengd. Á endanum urðu framfarir mikilvægari í orðræðu stjórnmalanna heldur en að halda í forna íslenska þjóðfélagshætti.⁵⁰ Leiðtogar þjóðarinnar notuðu þjóðernisstefnu til að ná fram framförum og koma Íslandi framár í röðina í samanburði við aðrar þjóðir.

Hin eilífa sjálfstæðisbarátta

Í opinberri umræðu á Íslandi er litið á sjálfstæðisbaráttuna sem sjálfsagða viðleitni sameinaðrar þjóðar til að berjast fyrir náttúrurétti sínum sem frjálsrar fullvalda þjóðar.⁵¹ Síðan hefur það orðið viðtekin skoðun og kennt í kennslubókum að efnahagslegar framfarir hafi fylgt í beinu framhaldi af frelsi þjóðarinnar.⁵² Samkvæmt þessari söguskoðun er sjálfstæðið um leið forsenda efnahagslegrar velsældar íslensku þjóðarinnar. Íslensk þjóðernishyggja var búin til í sjálfstæðisbaráttunni og varð að einhverju öflugasta afli íslenskra stjórnmalna. Eftir að heimastjórnin fékkst árið 1904 taldi Hannes Hafstein til að mynda að nóg væri komið, í bili í það minnsta, en þjóðernisstefnan lifði hins vegar sínu eigin lífi og hélt áfram að krefjast aukins

46 Birgir Hermannsson (2005), bls. 231, 273.

47 Birgir Hermannsson (2005), bls. 9, 115, 259.

48 Sjá til að mynda Baldvin Einarsson (1830), bls. 35.

49 Birgir Hermannsson (2005), bls. 234.

50 Helgi Skúli Kjartansson (2002).

51 Guðmundur Hálfðanarson (2001), bls. 142.

52 Sjá Jónas Jónsson (1930).

sjálfstæðis. Birgir Hermannsson segir að það hafi einfaldlega ekki verið hægt að stöðva þjóðernisstefnuna þegar hún var einu sinni farin af stað.⁵³

Í sjálfstæðisbaráttunni var fullveldi þjóðarinnar talið lokatakmarkið. En eftir að fullveldið loks fékkst árið 1918 og svo fullt sjálfstæði árið 1944 varð sú breyting í umræðum um fullveldi þjóðarinnar að sjálfstæðisbaráttan væri eilíf. Í þeirri umræðu birtist ótti um að sjálfstæðið gæti glatast ef Íslendingar stæðu ekki sífellda varðstöðu um fullveldið, sem var álitnið sjálft fjöregg þjóðarinnar. Í Ísafold árið 1918 stendur til að mynda: „Fullveldið verða Íslendingar að skoða sem fjöregg framtíðar landsins og niðja þeirra, sem þeim ber að gæta sem síns besta kjörgrips og aldrei láta það verða fyrir neinu hnjaski.“⁵⁴ Það er því sameiginleg skylda allra Íslendinga að standa vörð um fullveldið. Þessi skilningur á hinni eilífu sjálfstæðisbaráttu kom skilmerkilega fram í ritsstjórnargrein í Morgunblaðinu þjóðhátíðardaginn 17. júní 2007. Þar segir: „Það er gömul klisja, að sjálfstæðisbarátta íslensku þjóðarinnar sé eilíf en hún er auðvitað eilíf.“ Greinarhöfundur er ekki í vafa um að í áframhaldandi sjálfstæðisbaráttu Íslendinga gegni tungumálið meginhlutverki. „Við erum veikust fyrir á vígstöðvum menningarinnar. Það er mest hætta á ferðum á vettvangi íslenskrar tungu.“⁵⁵

Sjálfstæðisbaráttan og hin íslenska þjóðernishyggja sem varð til í sjálfstæðisbaráttunni hefur allar götur síðan haft mikil áhrif í orðræðu íslenskra stjórn mála. Íslenska flokkakerfið mótaðist og festist í sessi eftir að fullveldið fékkst 1918. Ólafur Ragnar Grímsson segir til að mynda að sú stjórn málaumræða stéttabaráttu sem á eftir fylgdi á tuttugustu öld hafi farið fram innan þess ramma sem þjóðernishyggjan leyfði.⁵⁶ Birgir Hermannsson tekur undir með Ólafi og segir að tungumál sjálfstæðisbaráttunnar hafi síðan mótað stjórn málaumræðu í landinu. Hann heldur því fram að þjóðernishyggjan hafi á margan hátt skilgreint og búið til nútímastjórn mál á Íslandi.⁵⁷ Bæði hægri menn og þeir sem eru til vinstri í stjórn málum hafa síðan sameinast um orðræðu sjálfstæðisbaráttunnar sem á grunn í þjóðveldinu. Hægri menn gátu vísað til frelsis þjóðarinnar og einstaklinga og vinstri menn gátu vísað til velferðar og samábyrgðar.⁵⁸

Samantekt og umræða

Hvernig fellur Evrópusamvinnan að hugmyndinni um hina fullvalda íslensku þjóð? Ef við tökum hér í lokin saman meginþætti í þróun íslensks þjóðernis getum við orðað það með eftirfarandi hætti. Í kjölfar frönsku stjórnarbyltingarinnar og

53 Birgir Hermannsson (2005), bls. 270.

54 „Við markið“ (1918).

55 „Reykjavíkurbréf“ (2007).

56 Orðræðan var „planted within the framework of nationalistic ideas and terminology.“ Sjá Ólaf Ragnar Grímsson (1978).

57 Birgir Hermannsson (2005), bls. 176.

58 Birgir Hermannsson (2005), bls. 325.

upplýsingarinnar hrundu einveldi Evrópu hvert af öðru undan kröfu um lýðræði og sjálfstjórn þjóða. Frjálslyndisstefnan, sem fól í sér hvort tveggja kröfu um frelsi einstaklingsins og frelsi þjóða, hélt innreið sína og undir miðja nítjándu öld tók þjóðríkið við sem grunneining í ríkjakerfi Evrópu. Þessa hugmyndastrauma notuðu hugmyndafræðingar íslensku þjóðernisstefnunnar í Kaupmannahöfn, til að mynda þeir Jón Sigurðsson og Jónas Hallgrímsson, í baráttu sinni fyrir sjálfstæði Íslands. Jón Sigurðsson útbjó hinn lagalega málatilbúnað sem Íslendingar byggðu kröfur sínar á og Jónas Hallgrímsson og Fjölnismenn bjuggu til ofurrómantíska hugmynd um hina sérstöku íslensku þjóð sem mátti muna fífil sinn fegri. Í Danmörku, eins og víðast annars staðar, fól frjálslyndisstefnan vissulega í sér kröfu um frelsi þjóðarinnar en einnig einstaklingsfrelsi. Íslendingar börðust hins vegar fyrst og fremst fyrir þjóðfrelsi en höfðu ekki sama áhuga á frelsi einstaklingsins. Danirildu áfram halda Íslandi innan danska ríkisins en danska stjórnin hafði þónökkurn áhuga á að auka við frelsi manna innanlands á Íslandi. Öfugt við Dani höfðu Íslendingar lítinn áhuga á einstaklingsfrelsi en þeim mun meiri áhuga á frelsi þjóðarinnar. Andstaða við viðskiptafrelsi og atvinnufrelsi innanlands var á sínum tíma um leið einhvers konar andstaða við danska yfirstjórn. Íslensk þjóðernisstefna fól því aðeins í sér uppgjör við erlenda yfirstjórn en ekki uppgjör við stjórn þjóðfélagsins innanlands.

Evrópska frjálslyndisstefnan fól semsé hvort tveggja í sér kröfu um frelsi einstaklingsins og sjálfstæði þjóða. Flest þjóðríki Vesturlanda eru afsprengi þessarar hugmyndar og byggja hvort tveggja á frelsi einstaklingsins og fullveldi þjóða. Lýðræðið felur einmitt í sér þá hugmynd að einstaklingarnir séu fullvalda og frelsi og sjálfsákvörðunarréttur þeirra er óháður þjóðerni eða búsetu. Þannig geta fullvalda einstaklingar til að mynda flutt milli ríkja án þess að réttindi þeirra sem einstaklinga skerðist. Samrunaþróun Evrópu fór ekki síst af stað til að koma í veg fyrir frekari styrjaldir í Evrópu. Ógnaröldin, sem meðal annars hafði þrengt verulega að frelsi og fullveldi einstaklinganna í álfunni, varð til þess að sumir leiðtogar þjóðríkja í Evrópu sáu hag í auknu og sívirkri yfirþjóðlegu samstarfi Evrópuríkja. Þessi þróun gengur að vissu leyti gegn áherslunni á fullveldi þjóðríkja en Evrópusambandið hefur ekki síst það hlutverk að standa vörð um réttindi einstaklinga óháð þjóðerni þeirra innan sambandsins. Svo virðist því sem áherslan á fullveldi einstaklingsins innan Evrópusambandsins geri það að verkum ríkin sætti sig við þá skerðingu sem orðið hefur á fullveldi þjóðríkisins.

Eins og sýnt hefur verið fram á hér að framan var þjóðernisstefnan á Íslandi nokkuð frábrugðin þeirri sem þróaðist annars staðar. Íslenska þjóðríkið var miklu fremur grundvallað á sjálfstæði þjóðarinnar og einkar sterkri þjóðerniskennd heldur en á rétti einstaklinga. Íslendingar lögðu meiri áherslu á fullveldi þjóðarinnar heldur en fullveldi einstaklingsins. Þrátt fyrir þessa sérstöku áherslu hefur íslenska lýðveldið þó byggt á álíka reglum um skyldur og réttindi einstaklinga og þekkjast í öðrum vestrænum lýðræðisríkjum, enda var sjálfstæðisbarátta Íslendinga órofa hluti af alþjóðlegri þróun. Á Íslandi varð þó töluverð togstreita á milli þess að nota

alþjóðlega strauma til að koma á framförum og um leið að vernda séríslenska menningu og lífnaðarhætti. Óttinn við að glata fullveldinu hefur litað íslenska stjórn málaumræðu allt frá því að fullveldið fékkst og þjóðernisstefnan hefur gegnt lykilhlutverki í íslenskum stjórnmálum. Ekki síst þess vegna getur verið erfitt fyrir stjórnmálamenn að tala fyrir aðild að yfirþjóðlegri stofnun eins og Evrópusambandinu. Til að mynda hafa andstæðingar ESB-aðildar gjarnan reynt að telja kjósendum trú um að hugmyndin um Evrópu ógni hugmyndinni um þjóðina.

Hér hefur því verið velt upp að hugsanlega gerir þessi sérstaki heildstæði íhaldsami skilningur Íslendinga á þjóðríkinu og fullveldi þjóðarinnar það að verkum að erfiðara er að fá þátttöku í yfirþjóðlegu samstarfi á borð við það sem fer fram innan Evrópusambandsins til að falla að hugmyndinni um hina sjálfstæðu íslensku þjóð. Það yrði í það minnsta áhugavert rannsóknarefni.

Heimildaskrá

- Anthony Smith (2000). *The nation in history: historiographical debates about ethnicity and nationalism*. Hanover, New Hampshire: University Press of New England.
- Baldvin Einarsson (1830). „Íslendingar koma á Alþingi.“ *Ármann á Alþingi* 2, bls. 1-62.
- Baldur Þórhallson (2004). „Approaching the question: domestic background and conceptual framework.“ Bls. 1-18 í *Iceland and European integration: on the edge*. New York: Routledge.
- Benedikt Sveinsson (1888). „Fáeinir athugasemdir um stjórnskipunarmálið.“ *Andvari* 14, bls. 1-45.
- Birgir Hermannsson (2005). *Understanding nationalism: studies in Icelandic nationalism 1800-2000*. Department of Political Science. Stockholm University.
- Christine Ingebritsen (1998). *The Nordic states and European unity*. Ithaca: Cornell University Press.
- Ernest Gellner (1983). *Nations and nationalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Guðmundur Hálfðanarson (2001). *Íslenska þjóðríkið – uppruni og endimörk*. Reykjavík: Hið íslenska bókmenntafélag og Reykjavíkurakademían.
- Guðmundur Hálfðanarson (2004). „Discussing Europe: Icelandic nationalism and European integration.“ Bls. 128-144 í Baldur Þórhallson, ritstjóri, *Iceland and European integration: on the edge*. New York: Routledge.
- Gunnar Karlsson (1980). „Icelandic nationalism and the inspiration of history.“ Bls. 77-90 í Rosalind Mitchison, *The roots of nationalism: studies in Northern Europe*. Edinborg: Donald.
- Helgi Skúli Kjartansson (2002). *Ísland á 20. öld*. Reykjavík: Sögufélag.
- Jón Sigurðsson (1848). „Hugvekja til Íslendinga.“ *Ný Félagsrit* 8, bls. 1-24.
- Jón Sigurðsson (1843). „Um verzlun á Íslandi.“ *Ný Félagsrit* 3, bls. 1-127.
- Jónas Jónsson (1930). *Íslandssaga*. Reykjavík: Ríkisútgáfa námsbóka.
- Lene Hansen og Ole Wæver (2002). *European integration and national identity: The challenge of the Nordic states*. London og New York: Routledge.

- Ólafur Ragnar Grímsson (1978). *Icelandic nationalism: a dissolution force in the Danish kingdom and a fundamental cleavage in Icelandic politics: A draft framework for historical analysis*. Reykjavík: Félagsvísindadeild Háskóla Íslands.
- Ólafur Stefánsson (1786). „Um jafnvægi bjargræðis-veganna á Íslandi.“ *Rit þess íslenska Lærdómslistafélags* 7, bls. 113-193.
- Perti Joenniemi (2002). „Finland.“ Bls. 182-213 í Lene Hansen og Ole Wæver, *European integration and national identity: The challenge of the Nordic states*. London og New York: Routledge.
- Peter Katzenstein (1997a). „Regionalism in comparative perspective.“ ARENA Working Papers WP 96/1. Osló: Centre for European Studies, University of Oslo.
- Peter Katzenstein (1997b). *Tamed power: Germany in Europe*. Ithaca og London: Cornell University Press.
- „Reykjavíkurbréf“ (2007). *Morgunblaðið*, 17. júní 2007.
- „Sami rétturinn – Nýjar leiðir“ (1908). *Ísafold*, 24. okt. 1908, bls. 261.
- Sieglinde Gstöhl (2002). *Reluctant Europeans: Norway, Sweden and Switzerland in the process of integration*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Sigríður Matthíasdóttir (2004). *Hinn sanni Íslendingur: þjóðerni, kyngervi og vald á Íslandi 1900-1930*. Reykjavík: Háskólaútgáfan.
- „Við markið“ (1918). *Ísafold*, 3. ágúst 1918, bls. 1.
- Øyvind Østerud (1997). *Vad är nationalism?* Stokkhólmur: Universitetsforlaget.

Um höfundinn

Eiríkur Bergmann er dósent og forstöðumaður Evrópufræðaseturs Háskólans á Bifröst. Netfang: eirikur@bifrost.is.

WORKING PAPER**Óvæfengjanleg sérstaða þjóðarinnar:
greining á þingræðum í aðdraganda
EFTA-aðildarinnar 1970****Eiríkur Bergmann**

Ágrip: Deilan um tengsl Íslands við Evrópusamrunann hefur verið meðal helstu álitafna í íslenskum stjórnmálum. Hér er umræðan í aðdraganda EFTA-aðildarinnar, sem varð árið 1970, tekin til skoðunar. Þrátt fyrir að þingmenn hafi gjarnan leitast við að beita fyrir sig efnahagslegum rökum þá var einnig stutt í röksemdir sem öllu heldur tengdust hugmyndum um fullveldi þjóðarinnar og sérstöðu landsins. Röksemdir sem vísuðu til sjálfstæðisbaráttunnar og íhaldssamra hugmynda um þjóðina urðu þannig eins konar undirlag undir efnahagsrökin. Þetta átti jafnt við um þá sem töluðu fyrir og gegn EFTA-aðild.

Lykilorð: EFTA, Ísland, ESB, fullveldi

Abstract: Iceland's relations with the European integration process have been one of the most vigorously debated issues in Icelandic politics. Here, parliamentary discussion during the period leading up to EFTA membership in 1970 is analysed. Even though the arguments were mostly based on the economy, references to Iceland's independence struggle and conservative ideas about the nation and its sovereignty also came up, and formed a kind of a base for economically oriented arguments. This was equally the case for those arguing for and against EFTA membership.

Keywords: EFTA, Iceland, EU, sovereignty

Inngangur

Allt frá því sex ríki á meginlandi Evrópu, Þýskaland, Frakkland, Ítalía, Holland, Belgía og Lúxembúrg hófu undirbúning að Rómarsáttmálanum, sem undirritaður var árið 1957, og markar upphaf þess Evrópusamstarfs sem við þekkjum í dag, hefur verið rætt um það í opinberri umræðu á Íslandi hvort og þá hvernig heppilegast sé fyrir Ísland að tengjast samrunaþróun Evrópu. Hér er umræðan sem fór fram á Alþingi í aðdraganda EFTA-aðildarinnar, sem varð árið 1970, tekin til skoðunar og athugað hvaða rök þingmenn færðu fram máli sínu til stuðnings. Meðal annars er til athugunar hvort þingmenn hafi frekar beitt fyrir sig efnahagslegum rökum eða röksemdum sem vísa heldur til hugmynda á borð við fullveldið og þjóðina. Inn í

greininguna er einnig fléttuð sú umræða sem fór fram um áratug áður um hugsanlega aðild að fríverslunarsvæði sem þá var rætt um í Evrópu en líta má á sem sú umræða hafi verið undanfari umræðunnar um EFTA-aðildina.

Umræðulotur

Umræða um aðild Íslands að fríverslunarsvæðinu, hinu fyrra, fór fram á Alþingi á tímabilinu frá 18. febrúar 1957 til 10. ágúst 1959.¹ Ríkisstjórn Framsóknarflokks, Alþýðuflokks og Alþýðubandalags var við völd, undir forsæti Ólafs Thors, þegar málið kom upp árið 1957. Ísland var eins og önnur Evrópuríki sem nutu efnahagsaðstoðar frá Bandaríkjunum, svokallaðar Marshall-aðstoðar, eftir síðari heimstyrjöld, í Efnahagssamvinnustofnun Evrópu (OEEC), sem síðar varð að Efnahags- og framfarastofnuninni (OECD). Árið 1957 kom upp sú hugmynd að koma á sérstöku fríverslunarsvæði á milli Efnahagsbandalags Evrópu (EBE) og ríkjanna í OEEC, sem stóðu fyrir utan EBE. Árið 1959 kom hins vegar upp ágreiningur milli sexveldanna í Efnahagsbandalaginu og annarra aðildarríkja í OEEC um skipulag hins fyrirhugaða fríverslunarsvæðis. Frakkar vildu að fríverslunarsvæðið yrði sem líkast tollabandalaginu í EBE en Bretar lögðu hins vegar til að svæðið næði fyrst og fremst til verslunar með iðnaðarvöru. Vegna deilnanna varð ekkert úr þessu bandalagi en líta má á þessar viðræður og hugmyndir sem upphafið að EFTA-samstarfinu. Þess vegna eru þessar tvær umræðulotur settar saman hér. Þegar áform um fríverslunarsvæði í Evrópu runnu út í sandinn komu Bretar fram með tillögu að nýju fríverslunarbandalagi meðal ríkjanna sem stóðu fyrir utan EBE. Að því stóðu Svíþjóð, Noregur, Danmörk, Bretland, Portúgal, Sviss og Austurríki. Fríverslunarsamtök Evrópu, EFTA, urðu svo að veruleika árið 1960.

Umræður um aðild Íslands að EFTA hófust svo í sölum Alþingis um áratug síðar, eða 8. nóvember 1968 og stóðu fram til 19. desember 1969. Viðreisnarstjórnin, ríkisstjórn Sjálfstæðisflokks og Alþýðuflokks, sem hafði tekið við völdum í lok árs 1959, lagði þá fram þingsályktunartillögu á Alþingi um aðildarumsókn að Fríverslunarsamtökum Evrópu, á 89. löggjafarþingi, 1968, til að komast að raun um hvaða kjör byðust.² Í desember 1969 var svo rætt um aðildarsamninginn eins og hann lá fyrir.³ Þingsályktunartillaga um málið var lögð fram árið 1968 og byggði á skýrslu sem viðskiptamálaráðuneytið hafði unnið í samstarfi við nefnd þingflokka sem ríkisstjórnin skipaði í desember 1967. Í athugasemdum við þingsályktunartillöguna kom fram að að ríkisstjórnin teldi tímabært „að fá úr því skorið með hvaða kjörum Ísland gæti gengið í EFTA“. Ljóst var frá upphafi að Ísland þyrfti á ýmsum undanþágum að halda svo sem lengri aðlögunartíma á niðurfellingu verndartolla.⁴

1 Alþingistíðindi 1957, 77. lþ. B. Umræður: 1789-1865., Alþingistíðindi 1958, 78. lþ. B. Umræður: 1888-1916., og Alþingistíðindi 1959, 79. lþ. B: Fríverzlunarmálið.

2 Alþingistíðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

3 Alþingistíðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

4 Alþingistíðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

Umræðuefnið

Meginröksemdin sem fulltrúar ríkisstjórnarinnar beittu á Alþingi var að mikilvægt væri að ná niður tollum fyrir íslenskar vörur inn á markað EFTA ríkjanna. Gylfi Þ. Gíslason, mennta- og viðskiptamálaráðherra, mælti fyrir þingsályktunartillögunni og sagði meginrök ríkisstjórnarinnar fyrir aðildarumsókn þessi:

Um það bil 40% heildarviðskipta Íslendinga eru við Fríverzlunarsamtakalöndin. Í þessum löndum má búast við mjög aukinni eftirspurn á næstu árum og áratugum eftir ýmsum helztu útflutningsafurðum Íslendinga. Ef við stöndum utan samtakanna, mundu aðrar fiskveiðipjóðir, og þá fyrst og fremst Noregur, Danmörk og Bretland fullnægja þessum auknu þörfum, en Íslendingar enga hlutdeild eiga þar eða verða að setta sig við lægra verð fyrir útflutning sinn til þessara landa.⁵

Gylfi taldi einnig að markaður innan Fríverzlunarsamtakanna myndi vaxa og að Íslendingar gætu vel staðið sig í samkeppni með iðnaðarvörur innan hans.

Ef Íslendingar standa til frambúðar utan Fríverzlunarsamtakanna, gætu þeir að sjálfsögðu enga aðild átt að slíkum markaði eða vexti hans [...] verða þeir að greiða tolla af öllum vörum, sem þangað eru fluttar [...] Þannig hlýzt bein verðhækkun á íslenskum útflutningsafurðum.⁶

Í ræðu Gylfa kom þó einnig fram að stjórnvöld gerðu sér grein fyrir ýmsum erfiðleikum samfara aðild að EFTA. Í fyrsta lagi hvað varðar afnám verndartolla fyrir innlenda framleiðslu, í öðru lagi hvað varðar tekjutap ríkissjóðs samfara afnámi tolla og í þriðja lagi gætu viðskipti Íslands við Austur-Evrópu orðið erfiðari. Stjórnvöld héldu því eigi að síður fram að veruleg tækifæri fælust í EFTA-aðild, til að mynda í því að framleiða iðnaðarvörur á Íslandi með hagkvæmum hætti til útflutnings. Því var talið mikilvægt að hafa greiðan aðgang að mörkuðum EFTA-ríkjanna. Gylfi taldi augljóst að það viðskiptahagræði sem af EFTA-aðild myndi hljóta til framtíðar vægi þyngra á metunum. Stjórnvöld gerðu sér jafnframt grein fyrir mikilvægi þess að skjóta styrkari stöðum undir atvinnulífið, auka fjölbreytni og skapa ný störf fyrir þjóð í örum vexti.⁷

Eins og átti við um þau rök sem færð voru fram fyrir aðildinni að EFTA voru helstu rök sem færð voru fram gegn aðild að EFTA einnig á efnahagslegum forsendum. Andstæðingar aðildar Íslands að EFTA óttuðust að innganga í slík fríverzlunarsamtök myndi ógna innlendum iðnaði, sem yrði fyrir stórauðinni samkeppni frá ódýrum erlendum framleiðsluvörum, og að mikilvæg verkþekking myndi um leið tapast. Á þessum árum stóð sjávarútvegur undir 95 prósentum af útflutningi Íslendinga og afgangurinn var aðallega landbúnaðarvörur. Stjórnarandstöðupingmenn bentu óspart á þá staðreynd og vildu meina að efnahagur á Íslandi væri ólíkur iðnríkjunum í Evrópu.⁸ EFTA snérist fyrst og fremst

5 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

6 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

7 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

8 Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

um fríverslun með iðnaðarvörur. Í þingræðum komu því fram töluverðar efasemdir um að Ísland ætti heima í fríverslunarbandalagi iðnaðaríkja. Auk þess höfðu Bretar ákveðið að leggja tíu prósent innflutningstoll á freðfisk frá EFTA-löndunum sem þótti andstætt hagsmunum Íslendinga. Íslendingar nutu sömu viðskiptakjara eftir sem áður og því ekki eftir neinu að slægjast við aðild að EFTA. Því var enn fremur haldið fram að víðtækt afnám tolla myndi þurrausa ríkissjóð sem hafði verulegan hluta tekna sinna af tollum. Í nefndaráliti minnihlutans í utanríkismálanefnd um þingsályktunartillöguna, dagsettu 9. nóvember 1968, sagði meðal annars:

Íslendingar eiga nú við stórfellda efnahagsörðugleika að stríða, og ástandið í þeim eignum er mjög alvarlegt [...] telja má víst, að í því sambandi verði að grípa til ráðstafana, sem mjög illa samrýmast aðildarviðræðum við EFTA.⁹

Stjórnarandstaðan taldi einnig að málið væri illa undirbúið af hálfu ríkisstjórnarinnar, að því færi víðs fjarri, að nauðsynlegar athuganir hefðu farið fram á stöðu íslensks iðnaðar, þar með talið áhrif af niðurfellingu verndartolla. Minnihlutinn taldi einboðið að Ísland myndi þurfa á víðtækum undanþágum og sérlausnum að halda vegna sérstöðu landsins og má þar greina vissan ótta við að opna íslenskt efnahagslíf. Í nefndaráliti minnihlutans segir að ekki hafi verið gengið frá því með fullnægjandi hætti:

... hvaða sérákvæðum Íslendingum væri nauðsyn að sækjast eftir vegna sérstöðu þjóðarinnar, en óhugsandi er, að Íslendingar geti fyrirvaralaust gengið undir EFTA-samninginn. Má í því sambandi nefna ákvæði, sem tryggði Íslendingum vald á því, hvort erlend fyrirtæki hefðu starfrækslu á Íslandi, sérákvæði um verndartolla með tilliti til sérstöðu íslenskra fyrirtækja, vegna þess hve þjóðin er fámenn.¹⁰

Alþýðuflokkur

Alþýðuflokkurinn var strax frá upphafi umræðna um hugsanlegt fríverslunarsvæði í Evrópu árið 1957 fylgjandi slíkum áformum. Alþýðuflokksmaðurinn Gylfi Þ. Gíslason leiddi raunar umræðurnar fyrir Íslands hönd. Þegar áform um fríverslunarsvæðið fóru út um þúfur lýsti hann í umræðum á Alþingi miklum vonbrigðum með að ekki hafi tekist að koma á fríverslunarsvæði milli Efnahagsbandalagsins og annarra ríkja í OEEC. Þegar útlit var fyrir að EFTA myndi verða stofnað sem mótvægi við ESB sagði hann þá þróun uggvænlega fyrir Íslendinga. Hann taldi slæmt að Evrópa myndi klofna upp í tvær viðskiptaheildir (EFTA og EB). Gylfi var svo aftur leiðandi í umræðunum um nánari þátttöku í Evrópusamvinnunni þegar aðildin að EFTA kom á dagskrá undir lok sjöunda áratugarins. Gylfi mælti fyrir þingsályktuninni um aðildarumsókn að EFTA á Alþingi árið 1968 og varð þá tíðræðtt um Evrópuhugsjónina, um að skapa frið í Evrópu eftir styrjaldir fyrri áratuga.¹¹ Gylfi sagði að reynslan af starfsemi viðskiptabandalaganna

9 Alþingistíðindi 1968, 89. lp. A58: Nefndarálit.

10 Alþingistíðindi 1968, 89. lp. A58: Nefndarálit.

11 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverslunarsamtökum Evrópu.

tveggja væri mjög jákvæð fyrir aðildarríkin. „Hins vegar hefur viðskiptastaða aðildarríkja hvors bandalags fyrir sig í aðildarríkjum hins bandalagsins versnað verulega”.¹² Af málflutningi Gylfa má greina að hann taldi greinilega betra að komið væri á einu efnahagslegu bandalagi í Evrópu. Hann sá Ísland fyrir sér innan þeirrar heildar. Eftir að aðildarumsókn Breta að Efnahagsbandalaginu frá árinu 1961 var hafnað taldi Gylfi að líklega yrðu tvær viðskiptaheildir í Evrópu enn um sinn en gerði þó ráð fyrir að á endanum yrði Efnahagsbandalagið ofan á sem vettvangur efnahagssamstarfs Evrópuríkja. Hann taldi því eðlilegt að Íslendingar myndu fyrst ganga í EFTA, og hugsanlega síðar í Efnahagsbandalagið ef Bretland og Norðurlöndin í EFTA færu þá leið. Í þingræðu í árslok 1969 sagði Gylfi að það væru ekki síst erfiðleikar í sjávarútvegi sem hefðu opnað augu Íslendinga fyrir því, „að nauðsynlegt sé að breikka grundvöll íslenzks atvinnulífs, og þó einkum íslenzkrar útflutningsframleiðslu”.¹³

Afstaða Gylfa til aðildar að EFTA var þó ekki aðeins grundvölluð á efnahagslegum rökum. Hann færði einnig menningarleg rök máli sínu til stuðnings og sagði meðal annars.

Hér er um stærri sjónarmið að tefla. Íslendingar eru hluti af Vestur-Evrópu. Þar er ekki aðeins stærsta viðskiptasvæði þeirra, heldur er menning Íslendinga grein vestur-evrópskrar menningar. Íslendingar hafa komið á í ríki sínu þjóðfélagsháttum, sem eru grundvallaðir á sömu hugsjónum um frelsi og mannhelgi og mótað hafa iðnaðarríki Vesturlanda, og landið liggur miðsvæðis í þeim heimshluta [...] Allt bendir þetta til þess, hversu ríka hagsmuni Íslendingar hafa af því, að sú mikilvæga þróun, sem nú á sér stað í Vestur-Evrópu, verði ekki til þess að losa um tengslin milli ríkjanna, sem eru miðdepill þessarar þróunar [...] þegar til lengdar lætur er um að ræða allsherjartengsl okkar, menningarsamstarf og stjórnmalasamstarf við þær þjóðir, sem okkur eru skyldastar.¹⁴

Margir þingmenn lýstu áhyggjum af því að samkvæmt 16. gr. EFTA-samningsins myndu aðrir EFTA-borgarar fá rétt til að reka atvinnufyrirtæki á Íslandi. Gylfi skildi þann ótta mætavel, enda taldi hann eins og aðrir að sérstaða landsins kallaði á sérstakar lausnir fyrir Ísland. Í varnarræðu um þá gagnrýni sem fram hafði komið um þann þátt málsins sagði Gylfi:

Jafnframt þeirri stefnu að halda tengslum við nágrannalönd okkar og efla þau og fylgjast með þjóðfélagsþróun þeirra, hljótum við að halda fast við mikilvæg einkenni þess þjóðfélags, sem við höfum komið hér á og leggja áherzlu á að halda í eigin höndum úrslitavaldi yfir þróun efnahagsmála okkar og hagnýtingu náttúruauðlinda landsins.¹⁵

Ári síðar þegar búið var að semja um aðildarkjör Íslands sagði Gylfi þennan rétt vera mjög takmarkaðan og næði hann aðeins til iðnaðarfyrirtækja. Hann benti til að

12 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

13 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

14 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

15 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

mynda á að aðeins þau svið sjávarútvegs sem Íslendingar sjálfir skilgreindu sem iðnað væru opin öðrum EFTA-borgurum. Því væri ekkert að óttast.¹⁶

Gylfi taldi aðild að EFTA vera mikið hagsmunamál fyrir Íslendinga svo hægt yrði að bjóða upp á samkeppnishæfan iðnað og samkeppnishæft atvinnulíf. Hann taldi „EFTA vera skilyrði fyrir því, að hér sé hægt að byggja upp umtalsverðan útflutningsiðnað”.¹⁷ Það væri mikilvægt fyrir land og lýð að auka fjölbreytni atvinnulífs hér á landi. Hann minnti á að reynsla Íslendinga í evrópsku samstarfi í gegnum Efnahagssamvinnustofnunina í París, sem síðar varð Efnahags- og framfarastofnunin, hafi „reynst okkur mikilvæg og verið gagnleg á margan hátt”.¹⁸

Andstæðingar EFTA aðildarinnar sóttu hart að Gylfa í þingræðum og sökuðu hann meðal annars um að ætla að lauma Íslandi inn í Efnahagsbandalagið í gegnum EFTA. Gylfi hafði áður lýst því yfir að betra væri að hafa ein heildarsamtök Evrópuríkja á sviði efnahagssamvinnu og að Ísland ætti að vera þar innanborðs. Eigi að síður sagði hann í ræðu á Alþingi undir lok umræðunnar að hann væri hreint ekki fylgjandi aðild að Efnahagsbandalaginu, meðal annars á forsendum sjálfstæðisins.

Því fer fjarri, að ég telji góð lífskjör vera einu verðmætin, sem keppa eigi að í lífinu. Það eru til mörg önnur verðmæti, sem eru meira virði: sjálfstæði, frelsi fullveldi. Ég vil ekki kaupa bætt lífskjör á kostnað þessara verðmæta. Þetta hafa auðvitað verið höfuðrökin fyrir því, að ég hef fyrir mitt leyti, og enginn í ríkisstj. hefur nokkurn tíma mælt með að við gengjum í Efnahagsbandalag Evrópu. Ég teldi það vera skerðingu á sjálfstæði að undirskrifa Rómarsáttmálann óbreyttan.¹⁹

Af þingræðum að dæma má fullyrða að Gylfi hafi bæði verið leiðandi í umræðunni og ötulasti talsmaður náinna tengsla Íslands við Evrópusamstarfið á þingi. Af Alþýðuflokksmönnum hafði Gylfi sig langmest í frammi en aðrir flokksmenn voru einnig allt frá byrjun mjög fylgjandi aðild Íslands að fráverzlunarbandalögum, bæði fráverzlunarsvæði efnahagssamvinnulandanna sem ekkert varð úr og svo EFTA þegar það mál kom á dagskrá.

Sjálfstæðisflokkur

Sjálfstæðisflokkurinn stóð ásamt Alþýðuflokki að aðild Íslands að EFTA. Sjálfstæðisflokkurinn var hins vegar í stjórnarandstöðu árið 1957 en þá höfðu sumir talsmenn hans lýst þónokkrum efasemdum um fyrirhugað fráverzlunarsvæði, sem þá var í undirbúningi. Ólafur Thors, formaður flokksins, ásakaði Gylfa Þ. Gíslason til að mynda um að reyna að breiða yfir að hér væri um að ræða frumdrög að sameinaðri Evrópu. Ólafur bætti hins vegar við að hann sæi ekki möguleika á því fyrir Ísland að standa utan bandalagsins ef til þess yrði stofnað.

16 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

17 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

18 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

19 Gylfi Þ. Gíslason. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

Ég tel nú, að það sé a.m.k. mjög líklegt, að fríverslunarsvæðið komist á. Ég er alveg ráðinn í því að, að ef það kemst á, þá ber okkur Íslendingum að vera þáttakendur.²⁰

Í umræðunum um aðildina að EFTA undir lok sjöunda áratugarins, það er eftir að Sjálfstæðisflokkurinn komst í ríkisstjórn, var flokkurinn hins vegar orðinn einarður í stuðningi sínum við aðild að EFTA.²¹ Í umræðum á þingi í nóvember 1968 var fjallað um þingsályktunartillögu þess efnis að Ísland gangi til viðræðna við EFTA.

Þá sagði Bjarni Benediktsson, þá orðinn formaður Sjálfstæðisflokksins og forsætisráðherra, að EFTA veitti aðgang að mörkuðum sem væri höfuðforsenda fyrir sæmilegum líf skjörum á Íslandi.

Það er vitað mál, að greiður aðgangur að góðum mörkuðum hlýtur að verða höfuðforsenda fyrir sæmilegum líf skjörum hér á landi, og nú þegar eru löndin innan EFTA höfuðmarkaðslönd okkar.²²

Í upphafi umræðna á þingi 21. febrúar 1957 sagði Ólafur Björnsson, þingmaður Sjálfstæðisflokks, að í sínum huga léki enginn vafi á því að kostir yrðu margir við inngöngu, ef af samtökunum yrði. Hann sagði málið hins vegar ekki liggja nógu ljóst fyrir og því ekki tímabært að taka afstöðu um inngöngu.²³ Í umræðum á þingi árið 1958 sagðist hann enn sakna upplýsinga um þær breytingar sem Íslendingar þyrftu að gera ef kæmi til þess að „við gengjum í fríverzlunarsamtök”.²⁴ Í umræðunum um EFTA lagði Ólafur hins vegar til að þingmenn myndu samþykkja þingsályktunartillöguna.²⁵

Sveinn Guðmundsson, þingmaður flokksins, lagðist á sömu sveif og sagði að aðild að EFTA væri eitt stærsta framfaraspör Íslands, ef samþykkt yrði.

Eitt af stærstu vandamálum íslensks iðnaðar hefur alltaf verið smæð hins íslenska markaðar [...] Það er því fyrst og fremst íslenski neytandinn, sem hér á hagsmuna að gæta, en það er að sjálfsgöðu þjóðin öll.²⁶

Sveinn taldi að skattamál myndu þróast á betri veg, verðlag yrði stöðugra og að aðild myndi almennt þjóna atvinnulífinu vel. Þá taldi hann mikilvægt að laða erlent fjármagn til landsins, sem EFTA-samningurinn gerði kleift. Það var því ekki síst á grundvelli aukinna viðskipta, jafnvel einhvers konar viðskiptahyggu, að sjálfstæðisþingmenn sáu hag í EFTA. Sveinn sagði að miðað við gengi Noregs í samtökunum ætti íslensk iðnaðarvara að geta fengið brautargengi á mörkuðum EFTA ríkjanna. Þá taldi hann aðild einnig jákvæða í menningarpólitískum skilningi.

20 Ólafur Thors. Alþingistíðindi 1957, 77. lp. B. Umræður: 1789-1865.

21 Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

22 Bjarni Benediktsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

23 Ólafur Björnsson. Alþingistíðindi 1957, 77. lp. B. Umræður: 1789-1865.

24 Ólafur Björnsson. Alþingistíðindi 1958. B. 78. lp. Umræður: 1888-1916.

25 Ólafur Björnsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

26 Sveinn Guðmundsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

Með því að tengjast EFTA erum við raunverulega að nálgast enn meir þau lönd, sem við höfum haft nánustu menningartengsl við og okkur standa næst. Þar á ég að sjálfsgöðu við Norðurlöndin, sem öll eru innan Fráverzlunarbandalagsins [...] Það er augljóst mál, eins og nú er komið, þar sem tveggja klst. ferð er með flugi yfir til nágranna okkar, að það gengur ekki til lengdar, að við einangrum okkur frá þessum nágrönnum með óheilbrigðum tollmúrum.²⁷

Birgir Kvaran, þingmaður Sjálfstæðisflokks, talaði á svipuðum nótum og Sveinn og taldi að EFTA-aðild væri í góðum takti við utanríkisstefnu landsins. Hann lagði mesta áherslu á aukin tækifæri fyrir einstaklinga og taldi enn fremur að betur væri hægt að tryggja sjálfstæði landsins innan EFTA en utan.

Við hljótum að keppa að því að búa atvinnurekstrinum í landinu sem hagstæðust skilyrði. Það þjónar hagsmunum allrar þjóðarinnar bezt, en einstaklingarnir og viðbrögð þeirra, hinn mannlegi þáttur, sem aldrei verður gerð nein áætlun um, verður síðan að skera úr um sjálfar framkvæmdirnar. Það er sannfæring mín, að aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu auki einmitt tækifæri einstaklingsins og þar með hamingju hans og velferð á komandi árum, treysti stoðir þjóðfélagsins og sjálfstæði sé fremur tryggt.²⁸

Framsóknarflokkur

Þegar umræðan um aðild að hugsanlegu fráverzlunarsvæði í Evrópu kom upp árið 1957 voru þingmenn Framsóknarflokksins, sem þá var í ríkisstjórn, almennt jákvæðir fyrir því – sérstaklega ef unnt yrði að fá undanþágu fyrir landbúnaðarvörur; það er að segja, ef landbúnaður yrði yfirhöfuð hluti af fráverzlunarsamningnum sem þá var enn óljóst.²⁹ Í umræðu um aðild að EFTA, þegar flokkurinn var kominn í stjórnarandstöðu, lýstu þingmenn flokksins, utan eins, hins vegar andstöðu við aðild að EFTA með þeim rökum að ríkisstjórnin hefði staðið illa að málinu og að ekki væri þá orðið tímabært að sækja um aðild. Flestir þingmenn flokksins tóku þó fram að aðild að EFTA gæti vel komið til greina síðar.³⁰ Þingmenn Framsóknarflokksins vildu bíða og sjá til eftir að búið væri að móta heildstæða stefnu um iðnaðinn.

Eysteinn Jónsson, formaður þingflokks framsóknarmanna, taldi til að mynda að efnahagsástandið á Íslandi á þessum tíma væri þannig að ekki væri hægt að ganga í EFTA að svo stöddu. Til að mynda þyrfti frekar að takmarka innflutning heldur en að slaka á tollum. Hann sagði það misskilning að með því að sækja um aðild að EFTA væri eingöngu verið að afla gagna, því þegar farið verði af stað verði um aðild að ræða fyrr en vari.³¹ Eysteinn hafði áhyggjur af því að smæð landsins gerði það að verkum að Ísland ætti erfitt uppdráttar í samstarfinu. Eins og margir aðrir þingmenn sagði hann aðstæður á Íslandi alveg sérstakar og að þær pössuðu ekki í svona

27 Sveinn Guðmundsson. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

28 Birgir Kvaran. Alþingistiðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

29 Alþingistiðindi 1957, 77. lþ. B. Umræður: 1789-1865.

30 Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

31 Alþingistiðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

alþjóðasamstarf. Í samræmi við þennan ótta lagði Eysteinn Jónsson fram tillögu um að málinu yrði vísað frá.

Við hljótum að fara ákaflega varlega í því að tengjast öðrum þjóðum eða fella okkar efnahagskerfi svo að segja inn í efnahagskerfi annarra þjóða af þeirri einföldu ástæðu, að okkar efnahagskerfi og atvinnukerfi hlýtur að ætíð að að vera allt öðru vísi en allra hinna. Það er vegna þess að við erum dvergur samanborið við alla aðra. Enginn annar er okkur líkur.³²

Eins og fleiri þingmenn hafði Eysteinn mikla fyrirvara við rétt EFTA-borgara til að reka atvinnufyrirtæki á Íslandi sem yrði samkvæmt 16. grein EFTA-sáttmálans. Raunar taldi hann sérstöðu landsins þess eðlis og svo augljósa að auðsótt myndi verða að fá undanþágu frá atvinnurekstrarfrelsinu.

Við yrðum auðvitað að fá það ljóst, að við gætum ráðið því sjálfir, hvaða erlend fyrirtæki hefðu starfrækslu á Íslandi. Ég er alveg sannfærður um, að það hlýtur að vera hægt að koma þessu þannig fyrir, því að ég hygg, að það sé ríkur skilningur á því meðal þeirra þjóða, sem hér eiga hlut að máli, að þannig verði þetta að vera vegna þess, hvernig við erum settir.³³

Ólafur Jóhannesson, formaður Framsóknarflokksins, vildi einnig fresta aðildarbeiðni að EFTA.

Ég er því alls ekki andvígur, að kannað sé, hvort og með hvaða kjörum Ísland geti gerzt með einhverjum hætti aðili að EFTA, en ég tel það ekki tímabært eins og sakir standa.³⁴

Í sömu þingræðu sagði hann þjóðina nú standa frammi fyrir „hrikalegri vandamálum í efnahagslífi og atvinnumálum en oftast nær áður,“ og um þau vandamál beri frekar að hugsa. Hann taldi þó að aðild að EFTA gæti haft ákveðna kosti í för með sér til framtíðar en augljóslega ýmis vandkvæði líka, sem ekki hefðu verið könnuð til hlítar. Til að mynda hefði niðurfelling verndartolla slæm áhrif á bæði ríkissjóð og íslenskan iðnað.

Það er augljóst mál, að niðurfelling slíkra tolla skapar stórkostlegt vandamál [...] ýmislegt af þeim iðnaði, sem nú er hér í landinu, getur ekki staðizt þá samkeppni, sem verða mundi, ef óheftur tollfrjáls innflutningur frá EFTA-löndunum kæmi til greina [...] Það mundu margir verða atvinnulausir, og það mundu geta hlotizt af því staðbundin vandkvæði á einstökum stöðum.³⁵

Í umræðum ári seinna sagði Ólafur Jóhannesson að Íslendingar væru ekki undir það búnir:

... nú um stundir til að gerast aðilar að EFTA. Engin heildarstefna hefur verið mótuð í iðnaði sem sé frumforsenda fyrir aðild að EFTA.³⁶

32 Eysteinn Jónsson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

33 Eysteinn Jónsson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

34 Ólafur Jóhannesson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

35 Ólafur Jóhannesson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

36 Ólafur Jóhannesson. Alþingistiðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

Hann sagði að engin sérstök knýjandi nauðsyn væri til aðildar nú. Enn fremur hafði hann efasemdir um að EFTA myndi lifa til framtíðar, líkur væru á að Bretland og fleiri EFTA ríki væru á leiðinni í Efnahagsbandalagið sem ekki væri góður kostur fyrir Ísland. Ólafur sagði það „liggja í augum uppi, að það geti orðið skammgóður vermir að EFTA-aðild nú í skyndi, ef upplausn samtakanna er alveg á næstunni.”³⁷

Og skýringin getur ekki verið sú, að Ísland ætli að ganga í Efnahagsbandalagið, vegna þess að því hefur verið lýst yfir af forustumönnum, að ég ætla allra íslenskra stjórnmálaflokka, að innnganga í Efnahagsbandalagið kæmi ekki til mála.³⁸

Í aðildarsamningi Íslands að EFTA sem lá fyrir síðari hluta árs 1969 var orðið ljóst að atvinnurekstrarheimild annarra EFTA-borgara samkvæmt 16.gr. EFTA-samningsins myndi aðeins ná til iðnaðarfyrirtækja. Ólafur vildi þó sjá enn afdráttarlausari og skýrari undanþágur frá atvinnurekstrarfrelsinu:

... vegna þess að sérstaða Íslands í þessum efnun er svo alger.³⁹

Ólafur vék einnig að kostnaði við EFTA, sem vitaskuld yrði nokkur, en taldi hann samt smámuni miðað við aðra þætti málsins. Framsóknarflokkurinn beitti ekki aðeins efnahagslegum rökum gegn EFTA-aðildinni heldur einnig þjóðernislegum. Til að mynda dró Ólafur Jóhannesson samanburð við sambandslögin við Danmörku sem var á sínum tíma æði mikið átakamál í sjálfstæðisbaráttunni. Í þingræðu í nóvember 1968 gerði hann 16. grein EFTA samningsins að umfjöllunarefni í þessu samhengi.

En í þeirri grein felst, að útlendingar, þ.e.a.s. ríkisborgarar í þessum aðildarlöndum Fríverzlunarbandalagsins, hafi jafna aðstöðu á við Íslendinga til þess að stofnsetja fyrirtæki og reka atvinnufyrirtæki hér á landi á vissum sviðum [...] Slík jafnréttisákvæði eru hættuleg. Jafnréttisákvæðin í sambandslagasamningnum við Danmörku þóttu hættuleg á sínum tíma, þegar Dönum einum var fengið hér jafnrétti, svo hættuleg, að sumir alpm. létu það ráða sínu atkv. og greiddu atkv. á móti sambandslögunum af þeim ástæðum, að þeir töldu það jafnrétti, sem þar var um að tefla, svo hættulegt. En augljóst er, að þau jafnréttisákvæði, sem hér er um að ræða eru miklu varhugaverðari, og auðvitað er hér í raun og veru ekki um nein jafnréttisákvæði að tefla, vegna þess, hve Íslendingar eru fámennir borið saman við þann fjölda, sem á að njóta þessara réttinda.⁴⁰

Skúli Guðmundsson, þingmaður Framsóknarflokks, vildi ekki fella niður tolla eins og EFTA-samningurinn gerði ráð fyrir. Hann var á þeim forsendum á móti því að aðild að EFTA yrði könnuð. Eigi að síður sagði hann að Íslendingar þyrftu að kosta kapps við að framleiða iðnaðarvörur til útflutnings í framtíðinni.

37 Ólafur Jóhannesson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

38 Ólafur Jóhannesson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

39 Ólafur Jóhannesson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

40 Ólafur Jóhannesson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

En leiðin til að efla iðnaðinn er ekki sú að halda áfram að eyðileggja þann iðnað, sem fyrir er í landinu, en að því er stefnt með því að leyfa hömlulausan og tollfrjálsan innflutning á erlendum iðnaðarvörum.⁴¹

Stefán Valgeirsson, þingmaður framsóknarmanna, gagnrýndi ríkisstjórnina fyrir að „ana út í bláinn í málinu“. Hann sagði „hjúp blekkingar hafa verið þyrlað um málið“. ⁴² Í þingræðum sagðist Stefán þó fylgjandi aðild að EFTA í framtíðinni en að ekki borgi sig að gerast aðilar „blindandi“. ⁴³

Jón Skaptason, þingmaður Framsóknarflokks, var öllu jákvæðari en margir samflokksmanna hans í garð EFTA-aðildar. Hann tók fram að aðild gæti verið hagkvæm fyrir íslenska viðskiptahagsmuni og íslenska efnahagsstarfsemi í framtíðinni. Hann taldi framkvæmd ríkisstjórnarinnar í málinu hins vegar hafa breytt góðu máli í vont.⁴⁴

Sumum þingmönnum var einnig tíðrætt um sérstöðu þjóðarinnar sem ætti að veita Íslandi einhvers konar sérréttindi í samstarfinu. Tómas Árnason, þingmaður Framsóknarflokks, taldi að út frá efnahagslegum forsendum gæti EFTA-aðild verið hagfelld fyrir Íslendinga til framtíðar en hafði einnig áhyggjur af því hvaða áhrif aðild myndi hafa fyrir þjóðfélagsgerðina.

Íslenska þjóðin hefur óvæfengjanlega mikla sérstöðu meðal þjóðanna og jafnvel meðal þeirra þjóða, sem eru aðilar að EFTA. Það er eðlilegt að, að tengsl Íslands við EFTA markist af þeirri sérstöðu.⁴⁵

Tómas taldi að ríkisstjórnin hefði ekki undirbúið kröfur sínar nægjanlega vel og vildi því fresta aðildarumsókninni. En hann benti einnig á nokkra þætti sem mikilvægt væri að fara fram á í ljósi *óvæfengjanlegrar* sérstöðu Íslands ef til aðildar kæmi. Í fyrsta lagi vildi hann fresta sem allra lengst tollaniðurfellingu á Íslandi, um 10 til 20 ár en vildi um leið að íslenskar vörur myndu eigi að síður njóta fulls tollfrelsis strax í upphafi. Hann vildi einnig fá undanþágu frá tollaniðurfellingu á eldinsneyti en um leið fá betri aðgang fyrir íslenskar sjávarafurðir í Bretlandi. Þá vildi hann ekki heldur undirgangast atvinnurekstrarfrelsi útlendinga á Íslandi.⁴⁶ Allar þessar kröfur rökstuddi hann með vísan í *óvæfengjanlega* sérstöðu landsins.

Þórarinn Þórarinsson, þingmaður Framsóknarflokks, óttaðist eins og sumir aðrir að EFTA-aðild myndi á endanum soga Ísland inn í Efnahagsbandalagið í kjölfar Bretlands og hinna Norðurlandanna. Hann sagðist ekki endilega andvígur aðild að Efnahagsbandalaginu í framtíðinni en að ekki væri rétt að semja um aðild í samfloti með öðrum EFTA ríkjum. Hann taldi sérstöðu Íslands slíka að betra væri að koma á

41 Skúli Guðmundsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

42 Stefán Valgeirsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

43 Stefán Valgeirsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

44 Jón Skaptason. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

45 Tómas Árnason. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

46 Tómas Árnason. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

eftir EFTA ríkjunum og semja um sérstakar undanþágur fyrir Ísland með vísan í sérstöðu landsins.

Þessu til viðbótar kemur svo. Og skiptir langsamlega mestu máli, að Ísland hefur sökum smæðar sinnar allt aðra afstöðu á fjölmörgum sviðum en þessar þjóðir. Þess vegna þurfum við að fara fram á alls konar undanþágur umfram þær. Og ef við eigum að semja í samfylgd með þessum þjóðum, verður miklu örðugra fyrir Efnahagsbandalagið að veita okkur þessar undanþágur en ef við semdum sér, eftir að hinar væru búnar að ganga frá samningum.⁴⁷

Alþýðubandalag

Alþýðubandalagið var í ríkisstjórn þegar umræðan um fríverslunarsvæðið kom upp árið 1957 en í stjórnarandstöðu þegar umræðan um EFTA-aðildina hófst árið 1968. Í umræðum á Alþingi lýstu flestir þingmenn flokksins í báðum tilvikum andstöðu við inngöngu í fríverslunarbandalög. Í umræðunum um fríverslunarsvæðið á Alþingi 19. febrúar 1957 sagði Einar Olgeirsson, formaður þingflokks Alþýðubandalags (og raunar enn formaður Sameiningarflokks alþýðu) til að mynda að sökum dýrra nýlendustríða Frakka og góðs skipulags í Þýskalandi muni þýskt auðmagn ná yfirhöndinni í slíku bandalagi. Af málflutningi hans að dæma þótti honum það greinilega ógnvænlegt. Einar benti á að líf skjör íslensku þjóðarinnar væru oft og tíðum mun betri en innan „tollabandalagsins“, EBE. Hann sagði að allt benti til þess að auðvaldið myndi þrýsta líf skjörunum niður ef Ísland gengi í slíkt bandalag.

Eðli tollabandalagsins hvað þjóðfélagsleg áhrif snertir verður að mínu áliti það, að vesturþýzka auðmagnið verður ráðandi í þessum löndum.⁴⁸

Einar sagði einnig að búast megi við kreppum og atvinnuleysi í tollabandalaginu eins og sé hið eðlilega hlutskipti auðvaldslanda. Varðandi fríverslunarsvæðið sagði hann:

... við Íslendingar getum aldrei annað en tapað á henni, ef hún kemst í framkvæmd.⁴⁹

Í umræðum um málið ári seinna sagði Einar.

Ég vil vara við því að við Íslendingar á nokkurn hátt ánetjumst því fríverslunarsvæði sem nú er rætt um að mynda.⁵⁰

Alþýðubandalagið var eins og áður segir einnig á móti aðildinni að EFTA. Magnús Kjartansson, þingmaður Alþýðubandalags, hélt því til að mynda fram að þjóðarbúskapur á Íslandi væri sérstakur og félli illa að EFTA aðild.

Við getum átt von á ýmiss konar örðuleikum svo að segja á ári hverju, vegna þess að við erum mjög háðir aflamagni og við erum mjög háðir verði á erlendum mörkuðum. Það er ekkert óeðlilegt, að þjóðfélag eins og þetta geti þurft að grípa til ráðstafana eins og tollum

47 Þórarinn Þórarinnsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverslunarsamtökum Evrópu.

48 Einar Olgeirsson. Alþingistíðindi 1957. B. 77. lþ. Umræður 1789-1865.

49 Einar Olgeirsson. Alþingistíðindi 1957. B. 77. lþ. Umræður 1789-1865.

50 Einar Olgeirsson. Alþingistíðindi 1958. B. 78. lþ. Umræður 1888-1916þ

á miður nauðsynlegum vörum um skeið til þess að jafna slíkt þegar gjaldeyri skortir, eða grípa til tímabundinna innflutningshamla [...] En með aðild að EFTA er verið að banna okkur að leysa vandamál okkar eftir þessum leiðum.⁵¹

Í þingræðu árið áður sagði Magnús Kjartansson að EFTA og Efnahagsbandalag Evrópu væru hagsmunasamtök auðugra og iðnþróaðra ríkja í Evrópu.

Ég tel, að þessi bandalög séu í sjálfu sér mjög óheppileg og stuðli að rangri alþjóðlegri þróun [...] Þessi efnahagsbandalög í Evrópu hafa þann tilgang að tryggja sem hæst verð á iðnaðarvarningi en reyna jafnframt að tryggja, að iðnaðarríkin fái hráefni á sem lægstu verði.⁵²

Ísland var á þessum tíma auðvitað fyrst og fremst hráefnissframleiðandi í sjávarútvegi. Magnús hafði því áhyggjur af því að þarna væri verið að „færa ágóða frá okkur til þessara iðnvæddu ríkja”.⁵³ Eins og margir aðrir hafði Magnús einnig áhyggjur af smæð landsins í samstarfinu, að sérstakir þjóðfélagshættir á Íslandi myndu jafnvel hverfa inn í stærri heild.

Það er e.t.v ekki ástæðulaust að minna menn á, að ekki þarf nokkra einangrunarafstöðu til þess, að smáþjóð hugsi ráð sitt, áður en hún tengist stærri heild. Við þekkjum allir lítil samfélög í nágrenni við okkur, t.d. eyjar í nánd við Bretland, þar sem mannlíf var forðum lifað á svipaðan hátt og hér á Íslandi. Þessar eyjar eru nú orðnar tengdar stærri heild, og hvernig hefur farið? Þar er allt dautt og staðnað. Þetta eru útkjálkasamfélög. Þar hefst naumast nokkur maður við. Þar er ekki lifað lifandi nútímalífi. Þetta verðum við að vita, þó að við verðum líka að varast ótímabæra tortryggni. En við skulum ekki flana út í neitt.⁵⁴

Eins og margir aðrir stjórnarandstöðupingmenn óttaðist Magnús einnig að aðild að EFTA kynni að skola Íslandi alla leið inn í Efnahagsbandalag Evrópu, það er að segja í kjölfar Bretlands og hinna Norðurlandanna ef þau söðluðu um yfir í bandalagið.

Ef við göngum í EFTA núna, vitum við í rauninni ekki, hvert við erum að fara. Við vitum ekki, hvort afleiðingin verður sú, að aðild að Efnahagsbandalaginu komist óhjákvæmilega á dagskrá á næstunni.⁵⁵

Magnús hafði enn fremur efasemdir um að þessi efnahagsbandalög í Evrópu yrðu til framtíðar. „Mér virðist ýmislegt vera á hverfanda hveli í bandalögum Evrópu um þessar mundir”.⁵⁶ Alþýðubandalagsmenn voru þó ekki endilega alfarið andvígir fjölþjóðlegu samstarfi. Magnús var til að mynda áhugasamur um að koma á marghliða viðskiptasamningum innan Norðurlandanna sem þá var til umræðu, svokallað NORDEK samstarf. Hann taldi að Norðurlöndin gætu þannig komið sér

51 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

52 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

53 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

54 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

55 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

56 Magnús Kjartansson. Alþingistiðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

upp „vel skipulögðu efnahagsbandalagi, sem taki til flestra eða allra þátta efnahagsmála“. Raunar var það svo að þáverandi áform um NORDEK fólu jafnvel í sér enn nánara ríkjasamstarf heldur en tíðkaðist innan EFTA. Eigi að síður sagði hann að í þeirri umræðu væri rætt um atriði sem hlytu að vekja sérstaka athygli Íslendinga.

Þar er t.d. rætt um samvinnu við fiskveiðar, fiskiðnað og sölu á fiskafurðum. Ég hygg, að Íslendingum hafi lengi verið ljóst, að það mundi gefa okkur sterkari stöðu, ef við gætum unnið meira með Norðmönnum í stað þess að keppa stundum við þá á þann hátt að báðum aðilum verði til tjóns.⁵⁷

Lúðvík Jósepsson, þingmaður og síðar formaður Alþýðubandalagsins, var nokkuð mildari í afstöðu sinni en sumir samflokksmanna hans. Hann sagði að afstaða alþýðubandalagsmanna væri eftir sem áður sú að rangt væri að sækja um aðild, „eins og nú er ástatt“, en að í framtíðinni mætti skoða hvort hagkvæmt verði að Ísland tengist EFTA með einum eða öðrum hætti. Hann sagði ástandið í efnahags- og atvinnumálum þannig að óhjákvæmilegt væri að

... grípa til ráðstafana í innflutnings- og gjaldeyrismálum, sem mundu fara mjög í bága við grundvallarstefnu EFTA-samkomulagsins.⁵⁸

Til að mynda taldi Lúðvík nauðsynlegt að grípa til ráðstafana til að „draga úr innflutningi á ýmiss konar varningi til landsins eða stöðva hann alveg á tímabili“. Slíkar ráðstafanir ganga þvert gegn EFTA-samningnum. Af þessum sökum, og einnig vegna þess að enn ætti eftir að skilgreina grundvallarskilyrði af Íslands hálfu, töldu alþýðubandalagsmenn réttast að fresta málinu. Í umræðum í þinginu ári síðar benti Lúðvík á að EFTA væri fyrst og fremst fráverzlunarbandalag fyrir iðnaðarvörur en að 95 prósent af útflutningi Íslendinga væri tengdur sjávarútvegi og afgangurinn væri nánast eingöngu landbúnaðarvörur. Því skipti aðild að EFTA Íslendinga ekki miklu máli.

... þýðingarmestu útflutningsvörur okkar Íslendinga, eins og nú háttar, falla ekki undir EFTA-samkomulagið.⁵⁹

Lúðvík benti einnig á að stefnt væri að því að fella niður tollatekjur upp á nokkuð á annan milljarð króna og að ríkissjóður ætlaði að innheimta þessa sömu upphæð eftir öðrum leiðum, aðallega með söluskatti. Honum leist illa á það. Lúðvík sagði að búast mætti við samdrætti í íslenskum iðnaði gerðist Ísland aðili að EFTA, þrengra yrði um að fá atvinnu og kjör vinnandi fólks myndu versna.

En miðað við það atvinnuástand, sem er í landi okkar nú og þá efnahagsstöðu, sem við höfum, tel ég það mjög glannalegt að gera viðskiptasamninga, sem gætu leitt til þess, að atvinnuleysið í landinu yrði meira en það er nú.⁶⁰

57 Magnús Kjartansson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

58 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lp. D1: Aðild að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

59 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

60 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fráverzlunarsamtökum Evrópu.

Þá taldi Lúðvík ómögulegt að hægt yrði að bjóða öðrum lykilviðskiptaríkjum, svo sem Bandaríkjunum og Sovétríkjunum, verri viðskiptakjör heldur en aðildarríkjum EFTA. Af þeim sökum væri einboðið að um leið yrði einnig að lækka tolla gagnvart öðrum ríkjum. Hann tók þó fram að hann héldi ekki að þjóðfélagið myndi umsteypast við inngöngu í EFTA, en sagði að málflutningur ráðamanna af meintum ávinningi aðildar væri rýr.⁶¹ Eins og Ólafur Jóhannesson gerði Lúðvík einnig athugasemd við 16. gr. EFTA-samningsins, um atvinnurekstrarréttindi annarra EFTA-borgara.

Ég tel fyrir mitt leyti, að það þurfi að marka þá stefnu, að það sé alveg ákveðið af okkar hálfu, að ísl. stjórnvöld verði að hafa þar fullan ákvörðunarrétt um í hverju einstöku tilfelli, hvort borgarar annarra EFTA-ríkja eigi að fá hér réttindi til atvinnurekstrar eða annarrar starfsemi til jafns við Íslendinga eða ekki.⁶²

Ári síðar, eftir að samningurinn lá fyrir, sagði Lúðvík:

Ég tel, að það leiki enginn vafi á því, að með því að samþykkja EFTA-samkomulagið, eins og það liggur fyrir, er gengið inn á það „meginprinsipp“, að í vissum tilvikum eigi erlendir aðilar að fá jafnréttisaðstöðu við innlenda aðilda í sambandi við atvinnurekstur. Við alþb.-menn höfum marglýst því yfir hér á Alþ., að við erum andvígir þessu atriði í „prinsippi“.⁶³

Eins og sumir aðrir stjórnarandstöðupingmenn taldi Lúðvík ekki heldur að þá væri réttur tími til að ganga í EFTA því margt benti til að EFTA væri að leysast upp, að nokkur helstu EFTA-ríkin væru á leið í Efnahagsbandalagið.

Og þá vaknar auðvitað spurningin: Til hvers að vera í þessu kapphlaupi núna, rétt áður en EFTA leysist upp, og ganga í EFTA? Er það kannske meiningin, að það eigi að drífa okkur inn í Efnahagsbandalagið í beinu framhaldi af þessari samþ.?⁶⁴

Samtök frjálslyndra og vinstri manna

Hannibal Valdimarsson og Björn Jónsson, höfðu báðir verið kosnir á þing fyrir Alþýðubandalagið en voru á þessum tíma gengnir til liðs við Samtök frjálslyndra og vinstri manna. Báðir lýstu þeir sig fylgjandi því að kanna aðild að EFTA. Í þingræðu 21. nóvember 1968 sagði Hannibal.

Við erum að taka afstöðu til þess eins, hvort við í fyrsta lagi eigum að senda óformlega umsókn um upptöku í Fríverzlunarsamtök Evrópu til þess eins að kanna til fulls, hverra kosta við eigum vöð, ef við að rannsókninni lokinni og fengnum öllum upplýsingum teldum það hagkvæmt fyrir Ísland.⁶⁵

61 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

62 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

63 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

64 Lúðvík Jósepsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lþ. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

65 Hannibal Valdimarsson. Alþingistíðindi 1968, 89. lþ. D1: Aðild að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

Hannibal vildi því, öfugt við fyrrum félaga sína í Alþýðubandalaginu, ganga til viðræðna við EFTA. Hann taldi þó öðru máli gegna um Efnahagsbandalag Evrópu, það væri mun örlagaríkara og afdrifaríkara skref.

Björn Jónsson, sem síðar hélt áfram yfir í Alþýðuflokkinn þar sem hann varð um skeið ráðherra, gekk jafnvel lengra en Hannibal í að lýsa jákvæðri afstöðu í garð EFTA-aðildar.

Við Íslendingar eigum meira undir hagstæðum utanríkisviðskiptum en allar aðrar þjóðir V.-Evrópu, og gefur því augaleið, að hagur okkar af rýmkuðum mörkuðum fyrir útlutningsframleiðslu okkar ætti og hlýtur raunar að vera mikilvægari en flestra eða allra annarra. Efnahagsleg einangrun er okkur því hættulegri en flest annað [...] Ég tel þess vegna alveg tvímælalaust, að val einangrunarstefnu gagnvart evrópskum fiskmarkaði hlyti að leiða til stórfellds tjóns.⁶⁶

Björn vildi nota EFTA-aðildina til að iðnvæða Ísland.

Annað þeirra meginatriða, sem móta afstöðu mína [...] er sú samtvinnuða þörf, ég vil segja lífsnauðsyn, sem okkur er á því: 1) að verða í síauknum mæli iðnaðarþjóð, 2) að taka upp nýja stefnu, sem treyst geti, eftir því sem verða má, hagstæða verðlagsþróun.⁶⁷

Samantekt og umræða

Í umræðum um aðildina að EFTA á Alþingi árin 1968 til 1969 má greina þrjár meginfylkingar. Ríkisstjórnarflokkarnir, Alþýðuflokkur og Sjálfstæðisflokkur, töluðu heilshugar fyrir aðild og töldu að sá markaðsaðgangur sem fengist í gegnum EFTA væri höfuðforsenda fyrir sæmilegum lífskjörum á Íslandi. Þingmenn Samtaka frjálslyndra og vinstri manna sem báðir komu úr Alþýðubandalagi tóku undir með ríkisstjórnarflokkunum.

Þingmenn Framsóknarflokksins beittu helst efnahagslegum rökum og töldu EFTA-aðild vissulega geta verið hagfellda í framtíðinni, en þeir vildu eigi að síður bíða og sjá til. Þeir sögðu atvinnuástandið vera með þeim hætti að mikilvægara væri að hefta innflutning heldur en að losa um innflutningshöft. Þeir töldu málið enn fremur illa undirbúið af hálfu ríkisstjórnarinnar og að mikilvægt væri að móta heildarstefnu um íslenskan iðnað áður en farið yrði í svo róttækar aðgerðir eins og að gerast aðilar að EFTA. Framsóknarmenn töldu einnig mikilvægt að vernda innlenda iðnaðarframleiðslu og íslenskan landbúnað. Þá töldu þeir að sökum fámennis og óvæfengjanlegrar sérstöðu Íslands gæti verið áhættusamt fyrir þjóðina að ganga í ríkjabandalag þar sem stærri þjóðir réðu ferðinni.

Þingmenn Alþýðubandalagsins tóku undir allar röksemdir framsóknarmanna gegn EFTA en til viðbótar við efnahagslega áherslu bættu þeir við að þeir væru einnig í prinsippinu á móti aðild að EFTA og öðrum álíka ríkjabandalögum í Vestur-Evrópu. Þeir litu á slík bandalög sem samstarfsvettvang stórra og auðugra ríkja sem hefðu þann eina tilgang að skara eld að eigin köku. Jafnframt sögðu þeir að EFTA-

66 Björn Jónsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

67 Björn Jónsson. Alþingistíðindi 1969, 90. lp. D2: Aðild Íslands að Fríverzlunarsamtökum Evrópu.

aðild myndi gera út um íslenskan iðnað og að almennt myndu kjör launafólks versna. Þá höfðu þeir jafnvel efasemdir um að slík bandalög myndu lifa til langframa.

Bæði framsóknarmenn og alþýðubandalagsmenn töldu enn fremur óráðlegt að ganga í EFTA þegar óljóst væri um afdrif fríverslunarbandalagsins. Margir stjórnarandstöðuþingmenn óttuðust einnig að EFTA-aðild myndi reynast eins konar Trjónuhestur og væri einungis fyrsta skrefið á leið inn í Efnahagsbandalagið. Sömu rök voru síðar einnig færð fram gegn aðildinni að EES.

Stjórn og stjórnarandstaða

Þegar afstaðan til fyrirhugaðs fríverslunarsvæðis í umræðunum árin 1957 til 1959 er borin saman við afstöðuna til EFTA í umræðunum 1968 til 1969 kemur í ljós að það getur skipt máli hvort flokkar voru í ríkisstjórn eða ekki þegar umræðan fór fram. Sjálfstæðisflokkurinn hafði ákveðnar efasemdir um fyrirhugað fríverslunarsvæði (1957-9), þegar flokkurinn var í stjórnarandstöðu, og taldi slíkar hugmyndir jafnvel *frumdrög að sameinaðri Evrópu*.

Framsóknarflokkurinn var í ríkisstjórn þegar umræðan um fríverslunarsvæðið kom upp (1957-9). Flokkurinn var jákvæður í garð slíks fyrirkomulags svo framarlega sem unnt yrði að vernda innlendan landbúnað. Flokkurinn hafði hins vegar mun meiri efasemdir um EFTA en þá voru framsóknarþingmenn komnir í stjórnarandstöðu.

Ríkisstjórnarseta hafði hins vegar engin áhrif á Alþýðubandalagið, þingmenn þess voru í jafnmikilli andstöðu við fríverslunarsvæðið (1957-9), þegar flokkurinn var í stjórn, og við EFTA (1968-9), þegar flokkurinn var í stjórnarandstöðu.

Alþýðuflokkurinn var eini flokkurinn á þingi sem var í ríkisstjórn í báðum tilvikum, (1957-9 og 1968-9). Í báðum umræðum voru alþýðuflokksmenn jákvæðastir allra hvað varðar þátttöku Íslands í því Evrópusamstarfi sem um ræddi.

Sjálfstæðið og sérstaða Íslands

Í umræðunum á Alþingi um fríverslunarsvæðið (1957-9) og EFTA (1968-9) beittu þingmenn fyrst og fremst efnahagslegum rökum máli sínu til stuðnings, hvort heldur þeir töluðu fyrir eða gegn aðild að EFTA. Andstæðingar EFTA-aðildar beittu þó einnig hugmyndalegum rökum, til að mynda með vísan í sérstöðu þjóðarinnar og mikilvægi sjálfstæðisins og fullveldis landsins. Raunar virðist á umræðunum sem þingheimur allur hafi verið sammála um að aðstæður á Íslandi væru alveg sérstakar. Þegar rætt var um þessa sérstöðu var fyrst og fremst vísað í fámennið en einnig mátti skilja að sérstaða Íslands væri jafnvel enn víðtækari heldur en aðeins hvað viðvæk fólksfjölda, þó ekki væri það nefnt eða skilgreint með öðrum hætti í þingræðum. Raunar er eins og þingmenn hafi einfaldlega gengið út frá því sem vísri staðreynd sem ekki þyrfti að rökræða sérstaklega að íslenskt þjóðarþéttmál væri *óvæfengjanlega*

sérstakt meðal þjóða. Þingmönnum var tíðrætt um stöðu Íslands sem smáríkis sem ekki gæti með sama hætti og stærri ríki tekið þátt í efnahagsbandalögum stórra ríkja. Rökin um sérstöðu þjóðarinnar og smæð fléttast hér saman. Hér er því bæði átt við menningarlega sérstöðu út frá þeim skilningi á þjóðinni og einnig efnahagsleg áhrif sem fámennið felur í sér. Fámennri þjóð stendur ekki aðeins menningarleg ógn af samkrulli við stærri þjóðir heldur einnig efnahagsleg.

Á grundvelli þessarar sérstöðu varð enn fremur til almenn sátt um að Ísland gæti og ætti að leitast eftir ýmiss konar undanþágum í EFTA-samstarfinu og einnig í hugsanlegum aðildarviðræðum við Efnahagsbandalagið ef af þeim yrði í framtíðinni. Svo virðist sem þingmönnum hafi jafnvel þótt sem að þessi sérkenni þjóðarinnar ættu að færa henni tiltekin sérréttindi í samstarfinu. Til að mynda töldu stjórnarandstöðupingmenn ófært að veita útlendingum heimild til atvinnurekstrar samkvæmt 16. gr. EFTA-sáttmálans. Í því samhengi var jafnvel gengið svo langt að vísa til sambandslagasamningsins við Dani á sínum tíma. Með þeim hætti var sjálfstæðisbarátta Íslendinga, með öllum sínum tilfinningalegu tilvísunum, dregin inn í röksemdafærsluna gegn EFTA-aðild. Stjórnvöld tóku svo í raun undir þessar athugasemdir við 16. greinina og beittu sér fyrir því að ákvæðið næði aðeins til iðnaðarframleiðslu, en ekki til sjávarútvegs eða landbúnaðarframleiðslu.

Þingmenn Alþýðubandalagsins beittu einnig fyrir sig hugmyndafræðilegum rökum og andstaða þeirra við fríverslunarsamtökin var ekki síður á forsendum þess að með því væru sterku ríkin í Evrópu að styrkja stöðu sína á kostnað þeirra veiku. Þeir sáu fríverslunarbandalög sem efnahagslega vörn kapítalískra ríkja. Alþýðubandalagsmenn voru þó ekki endilega á móti kerfisbundnu fjölþjóðlegu samstarfi. Sumir þeirra vildu jafnvel frekar freista þess að ná samningum um norrænt samstarf á grundvelli NORDEK-samningsins sem þá var í undirbúningi, en aldrei varð að veruleika. Þetta þótti Gylfa Þ. Gíslasyni til að mynda undarleg afstaða enda gekk hinn fyrirséði sáttmáli Norðurlandanna mun lengra í samrunaátt heldur en tíðkaðist innan EFTA, svo sem hvað varðaði sameiginlegan vinnumarkað. Þá var jafnvel vísað í samvinnu við fiskveiðar, en síðar varð sameiginleg fiskveiðistefna Evrópusambandsins talin ein helsta hindrunin fyrir aðild Íslands að ESB. Samkvæmt þessu töldu viðkomandi þingmenn semsé einhverra hluta vegna ásættanlegt að framselja ákvarðanatökurétt til Norðurlandasamstarfs en ekki lengra niður til meginlandsins.

Alþýðuflokkur og Sjálfstæðisflokkur beittu sér sameiginlega fyrir EFTA-aðildinni í ríkisstjórn. Eins og aðrir beittu báðir flokkar fyrst og fremst efnahagslegum rökum máli sínu til stuðnings. En eins og stjórnarandstöðuflokkarnir gripu þeir þó einnig til hugmyndalegra raka í málflutningi sínum, þótt með mismundi hætti væri. Í málflutningi alþýðuflokksmanna mátti greina einarða Evrópuhugsjón. Þegar EFTA var stofnað sem mótvægi við Efnahagsbandalagið harmaði Gylfi Þ. Gíslason til að mynda mjög að ekkert yrði úr heildstæðu fríverslunarsvæði sem næði til allra ríkjanna í þessum tveimur bandalögum. Hann

vildi að Evrópa væri sameinuð en ekki klofin upp í tvær viðskiptaheildir (EFTA og EB). Hann sá Ísland fyrir sér innan þeirrar heildar þótt hann hafi raunar einnig talað gegn aðild að Efnahagsbandalaginu þegar umræðan um EFTA-aðildina stóð sem hæst. Hugsanlega má skýra þá afstöðu með því að hann hafi einfaldlega ekki viljað láta mögulega aðild að Evrópubandalaginu í framtíðinni trufla umræðuna um aðild að EFTA sem lá fyrir þinginu.

Í málflutningi sjálfstæðismanana í fyrra fríverslunarmálinu mátti í einstaka tilfellum greina andúð við að verið væri að stíga skref til einhvers konar yfirríkis í Evrópu, til að mynda í máli Ólafs Thors í upphafi umræðnanna árið 1957 þegar hann talaði um fyrirhugað fríverslunarsvæði sem eins konar frumdrög að sameinaðri Evrópu. Í umræðunni um EFTA kvað hins vegar við annan tón og þá töldu margir sjálfstæðismenn að aðildin gæti jafnvel enn betur tryggt sjálfstæði landsins heldur en yrði með því að standa fyrir utan samtökin. Í samræmi við hugmyndafræðilegan grunn flokksins sem meðal annars byggir á trú á virkt markaðshagkerfi lögðu þingmenn hans þó enn þyngri áherslu á efnahagslegan ávinning fríverslunar og almennt gildi þess að losa um höft.

Það var auðvitað töluverður munur á Fríverslunaramtökum Evrópu (EFTA) og svo Efnahagsbandalagi Evrópu (EBE). Efnahagsbandalagið byggði á yfirþjóðlegu samstarfi en EFTA voru hrein og klár fríverslunarsamtök. Í samræmi við það virðist sem alþingismenn hafi almennt ekki endilega litið svo á að aðild að EFTA myndi skerða fullveldi landsins. Hins vegar voru margir þingmenn, þvert á flokkslínur, þeirrar skoðunar að aðild að Efnahagsbandalaginu myndi klárlega fela í sér fullveldisskerðingu. En eins og sjá má af umfjölluninni hér að framan voru þó eigi að síður einnig til þingmenn beggja vegna víglínu stjórnar og stjórnarandstöðu sem í umræðunni gátu séð fyrir sér að Ísland myndi á endanum ganga í Efnahagsbandalagið, það er að segja ef Bretar og hinar Norðurlandapjóðirnar myndu færa sig úr EFTA og þangað yfir.

Um höfundinn

Eiríkur Bergmann er dósent og forstöðumaður Evrópufræðaseturs Háskólans á Bifröst. Netfang: eirikur@bifrost.is.

WORKING PAPER

Staðsetning landbúnaðar: áhrif spurnar eftir landi á framleiðslu svæða

Kolfinna Jóhannesdóttir

Ágrip: Í kjölfar mikillar umræðu um hækkun landverðs hér á landi, vaknaði áhugi á að kanna áhrif þeirrar þróunar á staðsetningu landbúnaðarframleiðslu. Í rannsókninni er litið til áhrifa á staðsetningu mjólkur- og kindakjötsframleiðslu en þær búgreinar eiga það sameiginlegt að þarfnast mikils lands til beitar og ræktunar. Breytingar á framleiðslu voru athugaðar yfir tvö tímabil: annars vegar yfir verðstöðugleika-tímabilið 1996-2001, þ.e. sex ára tímabil fyrir mikla verðhækkun á landi, og hins vegar yfir verðhækkunartímabilið 2001-2006 en á þeim tíma er talið að eftirspurn eftir landi hafi aukist verulega og landverð hækkað mikið, einkum á Suður- og Vesturlandi. Niðurstöður leiða í ljós vísbendingar um að kindakjötsframleiðsla hafi færst frá svæðum þar sem landverð hefur hækkað mest en mjólkurframleiðendur virðast hafa aukið við sig framleiðslu á sömu svæðum.

Lykilorð: landverð, eftirspurn lands, staðsetning landbúnaðar

Abstract: Increasing land value in Iceland over the last years has aroused interest in evaluating how this development has influenced the location of agricultural activity. The research here examines influences on milk and mutton production, since both those branches of agriculture require a great deal of land for grazing and cultivation. Data on production were collected for two periods. The first was a six-year period of price stability from 1996 to 2001, before the price of land began to rise, and the second, from 2001 to 2006, was a period of increasing prices where the demand for land increased substantially, particularly in the south and west of Iceland. The main findings are that mutton production appears to have shifted away from regions where land value has increased the most, but milk production appears to have increased in those same regions.

Keywords: land value, demand for land, agricultural location

1. Inngangur

Spurn eftir landi meðal íbúa úr þéttbýli og stærri fjárfesta hefur aukist mikið hin síðari ár. Það einkennir fjárfestingar í landi hérlandis einkum að landið virðist í vaxandi mæli nýtt til frístundaiðju eða dvalar í frístundum. Margir eiga orðið tvo dvalarstaði eða tvö heimili, annað í þéttbýli og hitt til sveita (tvöföld búseta). Það virðist sem um alþjóðlega tilhneigingu sé að ræða. Aukin áhersla fólks á lífsgæði sem

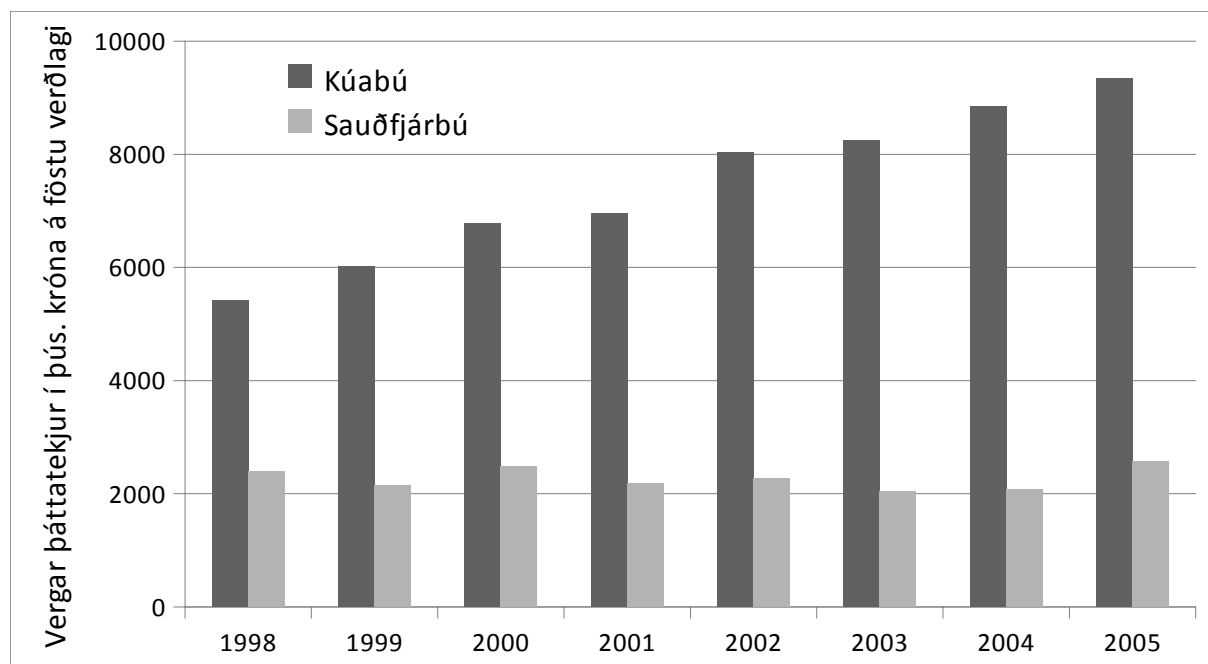
eru vandfundnari í stórborgum kann að valda einhverju hér um. Hreint loft, kyrrð og minna stress eru dæmi um slík lífsgæði. Í kjölfar vaxandi eftirspurnar eftir landi, sem er takmörkuð auðlind, hefur verðlag á jarðeignum hækkað mikið og miklar breytingar orðið á landnotkun. Í þessari rannsókn verður leitast við að svara þeirri spurningu hvort aukin eftirspurn lands til annarra nota en undir hefðbundinn landbúnað og hækkun landverðs í kjölfarið hafi haft áhrif á staðsetningu framleiðslu mjólkur og kindakjöts.

2. Eignamyndun í formi herra landverðs ný breyta

Margir þættir hafa haft áhrif á svæðisbundna þróun landbúnaðar í sveitum landsins, m.a. vaxandi tæknivæðing, gæði lands til landbúnaðar, nálægð við aðra byggð, samgöngur, önnur atvinnutækifæri og fleira. Það sem greinir þróun allra síðustu ára frá þróun fyrri áratuga er að landverð hefur hækkað mikið. Eftirspurn þéttbýlisbúa eftir landi hefur aukist mjög frá árinu 2001. Verð á landi hefur hækkað mest á Suður- og Vesturlandi og virðist nálægðin við höfuðborgarsvæðið hafa nokkur áhrif þar á. Sams konar eftirspurnaráhrif má greina í nágrenni Akureyrar en þó í miklu minni mæli. (Kolfinna, 2008).

Bændur hafa haft áhyggjur af að hækkandi landverð dragi úr nýliðun í bændastéttinni. Aukin eftirspurn eftir landi til annarra nota en undir hefðbundinn landbúnað og hækkun landverðs kann að takmarka möguleika á notkun lands undir landbúnað. Afkoma bænda í hefðbundnum landbúnaði geri að verkum að þeir geti ekki keppt við þá aðila sem kaupa land til annarra nota. Við slíkar aðstæður mun landbúnaður færast af svæðum þar sem landverð hefur hækkað mest. Að sama skapi hefur staða margra landeigenda batnað í kjölfar hækkandi landverðs þar sem veðhæfni jarða hefur aukist og bændur geta því m.a. ráðist í stærri fjárfestingar en áður. Þannig kann að vera í einhverjum tilfellum að bændur hafi styrkt stöðu sína á svæðum þar sem landverð er herra, þeir hafi stækkað bú sín og framleiðsla því færst yfir á svæði þar sem veðhæfni lands er meiri. Hækkun landverðs gerir þeim jafnframt auðveldara fyrir sem hyggjast hætta búskap. Þannig má segja að ný breyta eða eignamyndun í formi herra landverðs hafi komið til sögunnar sem áhrifaþáttur á staðsetningu landbúnaðarframleiðslu. Það er síðan hugsanlegt að áhrif hækkunar á landverði birtist með mismunandi hætti eftir því um hvaða búgreinar er að ræða. Afkoma bænda er mismunandi milli búgreina og geta því mismikil til að greiða fyrir land. Á mynd 1 má sjá afkomu kúa- og sauðfjárbænda frá árinu 1998 -2005.

Afkoma kúabænda mæld í vergum þáttatekjum hefur stöðugt farið batnandi frá árinu 1998, sjá mynd 1. Þróunin hefur verið á annan veg hjá sauðfjárbændum. Stærsta breytingin er á milli áranna 2004 og 2005 en fram að því virðist afkoman hafa staðið nokkuð í stað. Árið 2005 eru vergar þáttatekjur meðalkúabónða yfir níu milljónir á meðan meðalsauðfjárbóndi hefur haft rúma tvær og hálfa milljón. Mikill munur er því á afkomu kúa- og sauðfjárbænda og bilið hefur farið breikkandi á tímabilinu 1998-2005. Báðar búgreinar þarfnast mikils lands til beitar og ræktunar en



Mynd 1. Afkoma kúabænda og sauðfjárbænda 1998-2005. Heimild: Hagþjónusta landbúnaðarins.

hins vegar er afkoma bænda í mjólkurframleiðslu miklu betri en þeirra sem stunda sauðfjárrækt og geta þeirra því meiri til að greiða fyrir land. Fyrirfram væri tilgátan því sú að sauðfjárrækt hefði í meira mæli færst frá svæðum þar sem landverð hefur hækkað mest en mjólkurframleiðsla síður.

3. Gögnin

Gagna var aflað hjá Bændasamtökum Íslands um framleiðslu mjólkur og kindakjöts fyrir árin 1996-2006. Skilgreind voru 34 framleiðslusvæði á landinu öllu þar sem gengið var út frá núverandi sveitarfélagaskipan og landfræðilegri legu. Jafnframt var leitast við að halda svæðaskiptingu innan þeirrar landshlutaskipunar sem hefð er fyrir. Í rannsókninni eru gögn sett fram á myndum þar sem svæðum er raðað út frá höfuðborgarsvæðinu eftir fjarlægð eins og kostur er. Markmiðið er að auðvelda greiningu á áhrifum landverðs á færslu framleiðslu með tilliti til að landverð er talið hærra nær stærsta þéttbýli landsins en á svæðum fjær. Aðferðin hefur nokkra annmarka. Í fyrsta lagi er hún frekar ónákvæm þar sem svæðin eru misstór að flatarmáli og land er misjafnlega hentugt til landbúnaðarinnar innan og milli svæða. Í öðru lagi eru samgöngur misjafnar til og milli svæða. Gerður var samanburður á breytingum á framleiðslu yfir tvö tímabil. Annars vegar verðstöðugleikatímabilið frá árinu 1996-2001, þ.e. yfir sex ára tímabil fyrir þann tíma sem talið er að verð á landi hafi farið að hækka og hins vegar verðhækkunartímabilið frá árinu 2001-2006 en á þeim tíma er talið að eftirspurn eftir landi hafi aukist verulega og landverð hækkað mikið. Þrátt fyrir ákveðna annmarka telur höfundur að samanburður á breytingum á

fyrirfram skilgreindum svæðum gefi vísbendingar um hvort færsla framleiðslu milli svæða hafi þróast með ólíkum hætti milli tímabila. Á myndum eru svæði einkennd með nöfnum viðkomandi sveitarfélaga og reyndist því óhjákvæmilegt að stytta heiti verulega. Í viðauka er að finna töflu yfir svæðin, full heiti sveitarfélaga innan þeirra og skiptingu svæða milli landshluta.

4. Fræðilegar forsendur

Eitt af viðfangsefnum svæðahagfræðinnar (regional economics) eru kenningar um staðsetningu eða staðarval (location theory). Þær byggja á þeirri staðreynd að öll starfsemi þarfnast ákveðins landrýmis. Upphaf hugmynda um staðsetningu atvinnugreina með tilliti til landnotkunar hefur af ýmsum verið rakið til kenninga sem settar voru fram snemma á 19. öld af Johann Heinrich von Thünen (Fujita o.fl. 2001: 15; Hoover og Giarratani, 1999, kafli 6.4.1). Kenning von Thünens um staðsetningu landbúnaðar í tengslum við landnotkun og virði lands er sett fram þegar landbúnaður var ráðandi atvinnugrein í mörgum ríkjum og borgir fengu minni athygli. Áhersla von Thünens á samspil landnotkunar, virði lands og staðsetningu landbúnaðar hefur skapað honum ákveðna sérstöðu og er kenning hans enn í dag útgangspunktur margra fræðimanna þegar kemur að rannsóknum og ritum á sviði svæðafraeða (Lloyd og Dicken, 1997; Fujita, 2000; McCann, 2001; Nelson, 2002: 197; Krugman, 1997).

Í kenningu von Thünens er ein aðalforsendan landbúnaður sem starfræktur er á algeru flatlendi umhverfis eina stóra borg sem staðsett er í miðju landsvæðisins. Borgin fær allar sínar vörur frá landbúnaðinum. von Thünen gerir ráð fyrir frjálsri samkeppni þar sem hver framleiðandi hugsar aðeins um að hámarka eigin hagnað. Samkeppni bænda um staðsetningu mun leiða til að verð á landi er hæst næst borginni og fer síðan stíglækkandi með vaxandi fjarlægð frá markaðnum í að vera ekki neitt við mörk hins ræktanlega lands. Við slíkar kringumstæður mun hagkvæmasta staðsetning mismunandi framleiðslu ákvarðast af flutningskostnaði á markað og verði lands. Hann hugsaði sér svæðið í heild mynda hringi út frá miðju. Í innsta hringnum næst markaðnum myndi vera staðsett landbúnaðarframleiðsla sem dýrt væri að flytja á markað og eða sem mikill afrakstur væri af á hvern hektara. Þar yrði jafnframt framleiðsla sem þylði illa flutning um langan veg og þyrfti að komast fersk á markað. Samkvæmt von Thünen eru mjólkurframleiðendur staðsettir í innsta hringnum en mjólk er mikilvæg neysluvara og viðkvæm fyrir flutningum þar sem hún geymist illa í hita. Verð á mjólk þarf að vera það hátt að standi undir verði lands í fyrsta hringnum. Hátt verð þrýstir á hagræðingu í framleiðslunni. Nota þarf eins fá störf og hægt er til að framleiða og reyna að fá eins mikla uppskeru og hægt er af hverjum hektara. Fyrsti hringurinn er landminnstur og því mikilvægt að nýta hann vel en hann hefur forskot á ytri hringi vegna nálægðar við markaðinn. Bændur framleiða einnig grænmeti í innsta hringnum. Með þessum hætti lýsir von Thünen hvernig mismunandi landbúnaður mun staðsetja sig með tilliti til hagkvæmustu

landnýtingar. Búgreinar með betri afkomu sem hafa jafnframt meiri þörf fyrir að staðsetja sig nálægt borginni greiða hærra verð fyrir land. Í hringjum fjær markaðnum yrði staðsett framleiðsla sem þarfnast mikils landrýmis og eða ódýrt væri að flytja á markað. Korn er t.d. ræktað í þriðja hringnum og í fjórða hringnum er landið að mestu nytjað undir kvikfjárrækt. Kvikfjárrækt er grein sem þarf töluvert landrými en þolir að vera staðsett lengra frá borginni þar sem hægt er að flytja kvikfénað á fæti á markað (von Thünen, 1921: 11-29). Fyrir utan ysta hringinn endar landið í villtu víðerni sem er of langt frá borginni til að borgi sig að staðsetja þar landbúnað af einhverju tagi þrátt fyrir að verð á landi sé komið ofan í ekkert.

Í kenningu von Thünens er jafnframt komið inn á utanaðkomandi áhrif t.d. ef ný korntegund verður til, geti það leitt til endurskipulagningar innan og milli hringjanna, þ.e. hvernig hinar mismunandi greinar staðsetja sig (von Thünen, 1921). Hér má hugsa sér hliðstæðu við áhrif mikillar eftirspurnar þéttbýlisbúa eftir landi. Þrátt fyrir að sú eftirspurn feli ekki í sér áform um notkun lands undir landbúnaðarframleiðslu, kunna áhrif hennar að verða þau sömu og ef um nýja búgrein væri að ræða sem gæti greitt meira fyrir land en þær sem fyrir eru.

Á allra síðustu árum og áratugum hefur eftirspurn þéttbýlisbúa eftir landi utan borga verið að aukast. Spurn þeirra eftir landi virðist drifin áfram af löngun einstaklinga til að forðast stress sem fylgir borgarlífi, umferð, hávaða, þrengsli og glæpi. Fólk vill jafnframt gjarnan geta nýtt sér jákvæðar hliðar þéttbýlis, s.s. aukin atvinnutækifæri, fjölbreyttari verslun og afþreyingu (Drozd og Johnson, 2004).

Einn af þeim sem rannsakað hefur áhrif eftirspurnar eftir landi til annarra nota en landbúnaðar á landverð og þróun landnotkunar í nágrenni stórborga er Arthur C. Nelson (1986: 309-311). Hann byggir fræðilegan grunn að hluta á kenningum von Thünens. Nelson fjallar um vaxandi eftirspurn þéttbýlisbúa í Bandaríkjunum eftir landi til búsetu fyrir utan stórborgir og úthverfi þeirra. Til að mæta eftirspurninni hefur stærri jörðum verið skipt upp í smærri skika. Minni landspildur gera fleira fólki kleift að kaupa sér ákveðinn lífstíl fyrir utan borgirnar. Margir kaupa mun stærra land heldur en þeir hafa möguleika á að nýta eða nota undir framleiðslu. Markmið íbúa úr þéttbýli er í mörgum tilfellum enda ekki að nota landið undir framleiðslustarfsemi. Þannig fer smátt og smátt landið næst fyrir utan borgirnar úr landbúnaðarnotkun eða annarri framleiðslustarfsemi (Nelson, 1986). Eftirspurn þéttbýlisbúa eftir landi ræðst ekki einungis af því að fólk er að kaupa sér meira landrými í skiptum fyrir minna aðgengi að því sem borgin hefur upp á að bjóða. Nelson vísar í Yamada (1972) en hann bætir við hefðbundnar kenningar um myndun landverðs. Fólk tekur einnig inn valið á milli þess að vera með betra aðgengi að borginni eða búa við meiri umhverfisgæði sem tengjast því að losna við óæskilega fylgifiska borga eins og glæpi, þrengsli, loft og hávaðamengun. Verðmæti lands minnkar eftir því sem fjær dregur borginni vegna þess að aðgengi minnkar, ferðakostnaður og tími til og frá vinnu eykst, en að sama skapi eykst verðmæti lands eftir því sem fjær dregur vegna meiri umhverfisgæða. Fólk velur einnig á milli þess

að kaupa meira land fjær borginni eða eiga meiri frítíma. Eftir því sem tekjur fólks eru meiri og vinnutími minni því meiri áhugi beinist að frístundum. Því fjær borginni sem fólk flytur því minni tími verður fyrir frístundir. Eftirspurn þéttbýlisbúa eftir landi á ofangreindum forsendum leiðir til hækkunar á verði lands í sveitum eftir því sem fjær dregur miðju stórborga en á móti minnki virði lands eftir sem fjær dregur jaðri borganna. Þannig yfirgnæfir minnkandi aðgengi að lokum í raun þá kosti sem verið er að sækjast eftir í sveitinni. Heildaráhrif eftirspurnar þéttbýlisbúa eru að landverð verður mun hærra en hefðbundnar kenningar gera ráð fyrir og jaðar borgarinnar færast út (Nelson, 1986).

Í framangreindri athugun Nelsons má finna ágæta hliðstæðu við þá þróun sem hefur átt sér stað hérlandis á allra síðustu árum. Hann gerir þó ekki tilraun til að gera greinarmun á áhrifum hækkunar landverðs á staðsetningu mismunandi búgreina. Hins vegar með hliðsjón af von Thünen ætti mjólkurframleiðsla að vera staðsett nær stærsta þéttbýli landsins og kindakjötsframleiðsla fjær. Eftirspurn nýrra aðila sem geta greitt hærra verð fyrir land en þeir sem fyrir eru ætti að leiða til þess að núverandi framleiðsla myndi færast fjær stærsta markaðnum og eða þrýstingur yrði á betri afkomu til að geta staðið undir hærra landverði. Hér á eftir verður fyrst athugað hvernig breytingar í mjólkur- og kindakjötsframleiðslu hafa þróast frá árinu 1996 á landsvísi. Þá verður svæðisbundin staðsetning búgreinanna athuguð og hvort greina megir samsvörun við kenningu von Thünens. Í næstu köflum er gerður samanburður á þróun framleiðslubreytinga í hvorri búgrein fyrir sig með tilliti til þeirrar tilgátu að á verðhækkunartímabilinu hafi kindakjötsframleiðslan frekar en mjólkurframleiðslan hopað fyrir eftirspurn nýrra aðila sem geta greitt hærra verð fyrir land en eins og komið hefur fram er töluverður munur á afkomu búgreinanna.

5. Þróun framleiðslu mjólkur og kindakjöts 1996-2006

Mikil breyting hefur orðið á fjölda búa sem framleiða mjólk og kindakjöt. Búum þar sem framleiðsla á mjólk fer fram hefur fækkað úr 1.332 í 787 eða um 41% frá árinu 1996. Búum þar sem kindakjötsframleiðsla fer fram hefur fækkað úr 2.791 í 2.092 eða um 25%. Breytingar á heildarmagni framleiðslu kindakjöts og mjólkur eru hins vegar til aukningar. Meiri breyting hefur orðið á framleiðslumagni mjólkur en kindakjöti. Framleiðsla á mjólk hefur aukist úr 101,6 milljónum lítra í 117,5 milljónir lítra eða um rúm 15% frá árinu 1996-2006. Framleiðsla á kindakjöti hefur aukist minna eða um rúm 6%, úr 8.135 tonnum í 8.646 tonn (Gögn Bændasamtaka Íslands, 2007). Á mynd 2 má sjá hvernig meðalstærð mjólkur- og sauðfjárbúa hefur breyst frá árinu 1996-2006.

Mynd 2 sýnir að meðalstærð búa í mjólkur- og kindakjötsframleiðslu hefur farið vaxandi frá árinu 1996. Meðalframleiðsla sauðfjárbús hefur farið úr 2.915 kg í 4.133 kg frá 1996-2006 og meðalframleiðsla mjólkurbús úr 76.309 lítrum í 149.353 lítra. Það vekur athygli að árið 2001 virðast skiljast leiðir með þróun í meðalstærð mjólkurbúa og sauðfjárbúa. Meðalstærð mjólkurbúa hefur farið mjög vaxandi frá árinu 2001 og mest frá árinu 2005. Mun hægari þróun hefur átt sér stað á sama tíma meðal



Mynd 2. Meðalstærð bóa í mjólkur- og kindakjötsframleiðslu 1996-2006. Byggt á gögnum Bændasamtaka Íslands.

sauðfjárbænda hvað varðar stækkun bóa. Breytingar á meðalstærð fela í sér hvort tveggja að framleiðsla er að færast á milli bóa og svæða og aukning birtist með mismunandi hætti eftir búum og svæðum. Það er ljóst að framleiðsla í báðum greinum hefur færst nokkuð úr stað á tímabilinu en þó meira í mjólkurframleiðslu en kindakjötsframleiðslu. Viðfangsefni rannsóknarinnar eru áhrif landverðs á þróun framleiðslubreytinganna sem hér hefur verið greint frá.

6. Staðsetning framleiðslu

Framleiðsla mjólkur- og kindakjöts virðist bundin við ákveðin svæði frekar en önnur en nokkur munur er þó á staðsetningu eftir búgreinum. Mynd 3 sýnir helstu einkenni á svæðisbundinni staðsetningu framleiðslu mjólkur- og kindakjöts. Svæði þar sem hátt hlutfall mjólkurframleiðslu fer fram eru auðkennd með heilli línu og svæði þar sem hátt hlutfall kindakjötsframleiðslu fer fram eru auðkennd með brotinni línu. Myndinni er aðeins ætlað að draga fram einkenni svæðisbundinnar framleiðslu í grófum dráttum enda inn á milli um undantekningar að ræða.

Á mynd 3 má sjá að tiltölulega hátt hlutfall mjólkurframleiðslu fer fram á svæðum sitthvoru megin við jaðar höfuðborgarsvæðisins og síðan aftur í nágrenni Akureyrar höfuðstaðar Norðurlands. Svæði þar sem hátt hlutfall kindakjötsframleiðslu fer fram eru dreifðari um landið og því ekki um eins mikla samþjöppun að ræða. Svæði sem einkennast af herra vægi kindakjötsframleiðslu af heildarframleiðslu en önnur eru jafnframt staðsett í meiri fjarlægð frá stærstu þéttbýliskjörnum landsins. Þegar horft er til þess að miklu betri afkoma er hjá



Mynd 3. Svæðisbundin staðsetning framleiðslu mjólkur og kindakjöts árið 2006. Byggt á gögnum Bændasamtaka Íslands. Brotin lína táknar svæði með hátt hlutfall kindakjötsframleiðslu og heil lína sýnir svæði með hátt hlutfall mjólkurframleiðslu. Kort sem sýnir sveitarfélagamörk í grófum dráttum er fengið hjá Félagsmálaráðuneytinu.

kúabændum en sauðfjárbændum og að kúabændur hafa mun meiri þörf fyrir nálægð við markaðinn sökum stöðugra mjólkurflutninga fer ekki hjá því að mynd 3 af svæðisbundinni staðsetningu búgreinanna minni á kenningu von Thünens um samspil landnotkunar, virði lands og staðsetningu landbúnaðar.

7. Svæðisbundnar breytingar

Hér að framan hefur verið dregin upp mynd af svæðisbundinni staðsetningu framleiðslu mjólkur og kindakjöts eins og hún blasir við árið 2006. Meginmarkmið rannsóknarinnar var síðan að greina hvort breytingar á framleiðslu hefðu þróast með ólíkum hætti verðstöðugleikatímabilið 1996-2001 annars vegar og verðhækkunartímabilið 2001-2006 hins vegar. Talið er að hin nýja eftirspurn hafi aukist einna mest á Suður- og Vesturlandi og þar hafi því landverð hækkað einna mest. Ein ástæða mikillar eftirspurnar eftir landi á Suðurlandi og Vesturlandi er talin vera nálægð við höfuðborgarsvæðið. Rétt er að hafa í huga að samsvarandi eftirspurnaráhrif kunna því að finnast í nágrenni Akureyrar stærsta þéttbýliskjarna Norðurlands.

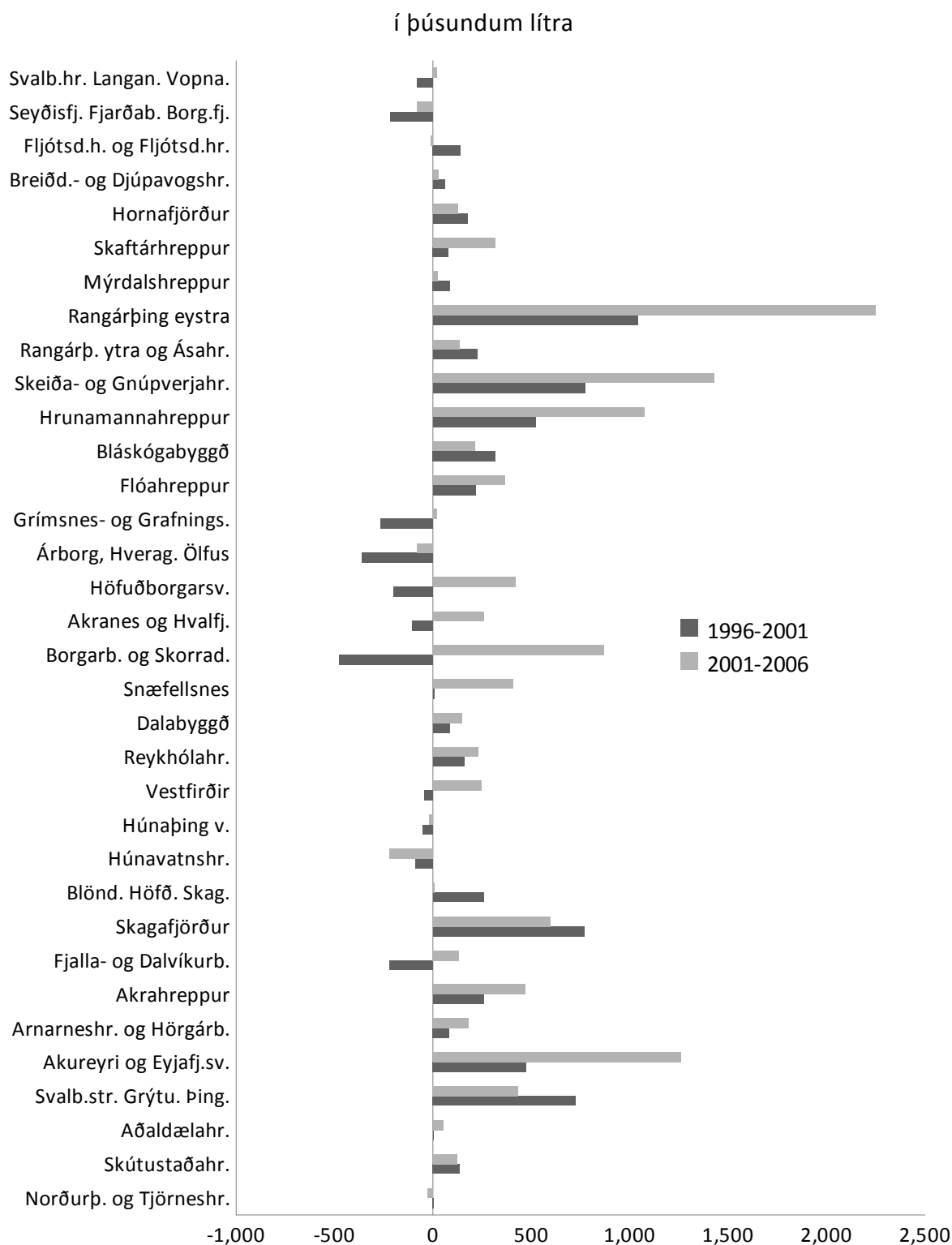
Framleiðslubreytingar frá árinu 1996-2006 einkennast einkum af tilhneigingu framleiðslu í báðum búgreinum til að aukast á svæðum þar sem hún er mikil fyrir og minnka á svæðum þar sem hún er lítil fyrir. Samanburður á þróun framleiðslubreytinga í hvorri grein fyrir sig leiðir þó í ljós nokkur frávik sem renna stoðum undir tilgátu rannsóknarinnar um að á verðhækkunartímabilinu hafi kindakjötsframleiðslan frekar en mjólkurframleiðslan hopað fyrir eftirspurn nýrra aðila.

7.1. Mjólkurframleiðslan

Á mynd 4 hefur svæðum verið raðað niður eftir fjarlægð frá höfuðborgarsvæðinu. Í mynd 4 eru bornar saman breytingar í mjólkurframleiðslu milli tímabilanna 1996-2001 og 2001-2006. Það sem einkennir fyrri tímabilið er að framleiðsla eykst einna mest á nokkuð samfelldu svæði frá og með Flóahrepp yfir í Rangárþing eystra. Jafnframt eykst framleiðsla nokkuð samfelld frá og með Skagafirði yfir á svæðið sem samanstendur af Svalbarðsstrandahrepp, Grýtubakkahrepp og Þingeyjarsveit með einni undantekningu en framleiðsla minnkar í Fjalla- og Dalvíkurbyggð á tímabilinu. Samantekið hefur því þróunin verið sú á tímabilinu 1996-2001 að framleiðsla hefur aukist einna mest á svæðum þar sem vægi mjólkurframleiðslu af heildarframleiðslu landsins er tiltölulega mikið fyrir. Framleiðsla eykst lítið eða minnkar í öðrum hlutum landsins. Sérstaka athygli vekur mikil minnkun framleiðslu á samfelldu svæði í næsta nágrenni höfuðborgarsvæðisins eða frá og með Borgarbyggð og yfir Grímsnes- og Grafningshrepp. Þróunin í Borgarbyggð sker sig hér frá öðrum svæðum með tiltölulega mikla minnkun á framleiðslu en tilheyrir þó þeim svæðum þar sem framleiðsla er mikil fyrir.

Seinna tímabilið 2001-2006 einkennist af nokkuð sambærilegri þróun hvað varðar að framleiðsla eykst tiltölulega mest á sömu svæðum Suður- og Norðurlands eða þar sem framleiðsla er mikil fyrir. Sérstaka athygli vekur að mest framleiðsluaukning á svæðum Norðurlands er í næsta nágrenni Akureyrar og Eyjarfjarðarsveit. Það sem greinir þróun þessa tímabils frá því fyrri er að hluti framleiðsluaukningarinnar virðist vera að færast yfir á svæði Vesturlands sem áður einkenndust af minnkandi framleiðslu. Sérstaka athygli vekur breytingin í Borgarbyggð en þar er aukningin einna mest á Vesturlandi, á svæði sem einkenndist af minnkun framleiðslu frá 1996-2001.

Samantekið má segja að bæði tímabilin 1996-2001 og 2001-2006 einkennist af því að framleiðsla eykst einna mest á svæðum þar sem hún var mikil fyrir; það er á Suðurlandi og á Norðurlandi. Borgarbyggð sker sig úr sem eitt af þeim svæðum þar sem framleiðsla er mikil fyrir. Þar er mikil minnkun fyrri tímabilið en að sama skapi mikil aukning framleiðslu síðara tímabilið. Það veldur því m.a. að ein helsta breyting á þróun staðsetningar framleiðslu milli tímabilanna er að síðara tímabilið virðist hluti aukningar í mjólkurframleiðslu vera að færast í meira mæli inn á svæði Vesturlands þar sem framleiðsla stóð áður í stað eða minnkaði. Þannig virðist sem að



Mynd 4. Breytingar á framleiðslu mjólkur 1996-2001 og 2001-2006. Byggt á gögnum Bændasamtaka Íslands.

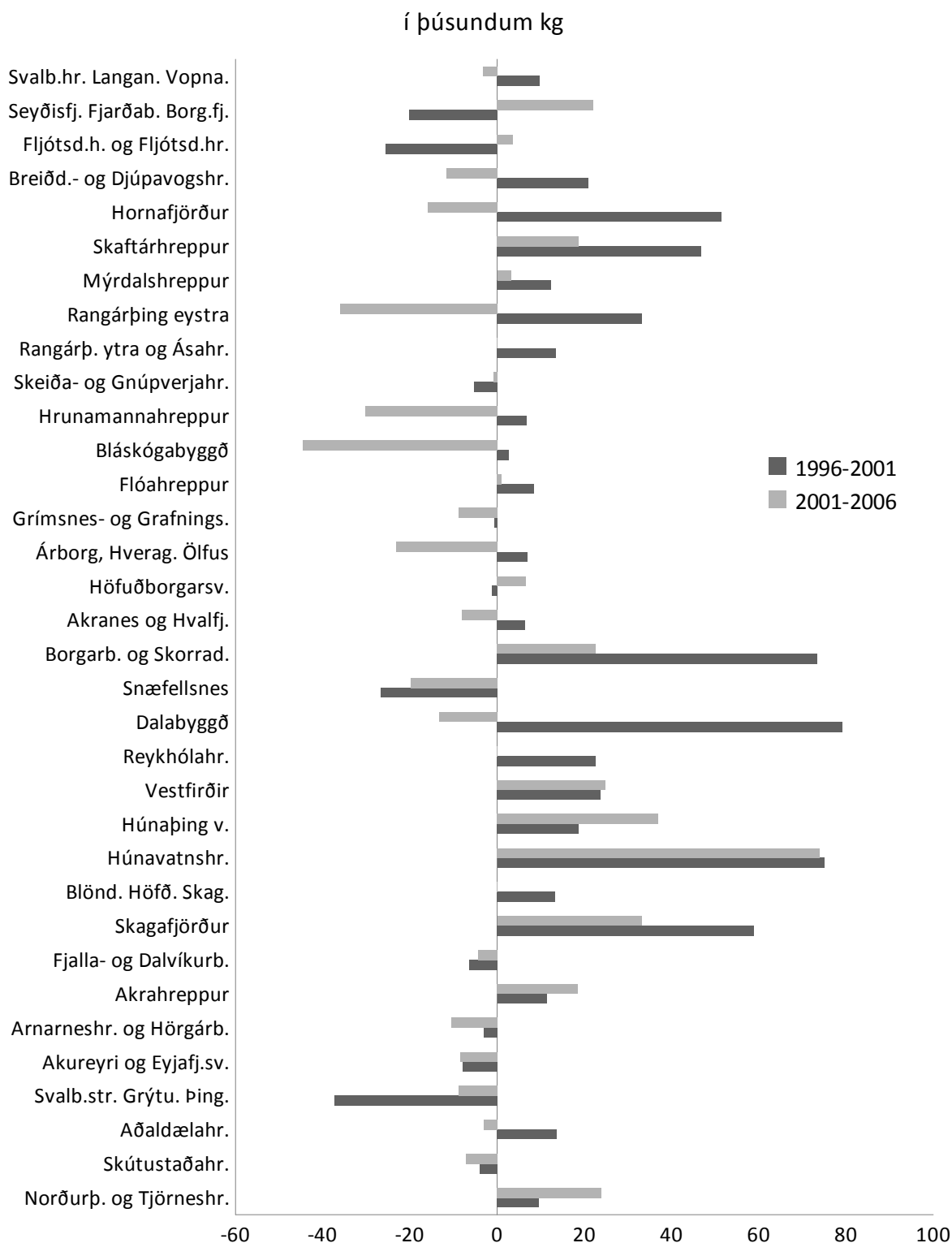
mjólkurframleiðslan aukist einna mest tímabilið 2001-2006 í þeim landshlutum sem talið er að landverð hafi hækkað mest, þ.e. á Suðurlandi og Vesturlandi. Mikil aukning framleiðslu í næsta nágrenni Akureyrar bendir til hins sama, að hækkun landverðs hafi fremur haft þau áhrif að mjólkurframleiðsla færdist inn á svæði þar sem landverð hækkar mest. Aukin eftirspurn eftir landi til annarra nota en undir hefðbundinn landbúnað virðist ekki valda því að framleiðsla mjólkur færist fjær höfuðborgarsvæðinu en áður.

7.2. Kindakjötsframleiðslan

Á mynd 5 hefur svæðum verið raðað niður eftir fjarlægð frá höfuðborgarsvæðinu með sama hætti og áður.

Þegar mynd 5 er skoðuð má sjá að það sem einkennir fyrra tímabilið 1996-2001 er að framleiðsla eykst einna mest á nokkuð samfelldu svæði frá og með Borgarbyggð yfir í Skagafjörð með einni undantekningu þó en framleiðsla minnkar nokkuð á Snæfellsnesi. Jafnframt eykst framleiðsla nokkuð samfelld frá og með Rangárþingi ytra og Ásahrepp yfir í Breiðdals- og Djúpavogshrepp. Samantekið hefur því þróunin verið sú á tímabilinu 1996-2001 að framleiðsla hefur aukist einna mest á svæðum þar sem vægi kindakjötsframleiðslu af heildarframleiðslu landsins er tiltölulega mikið fyrir. Framleiðsla eykst lítið eða minnkar í öðrum hlutum landsins. Sérstaka athygli vekur töluverð minnkun framleiðslu í Fljótsdalshéraði og Fljótsdalshrepp, á svæðinu sem samanstendur af Seyðisfirði, Fjarðarbyggð og Borgarfjarðarhrepp og svæðinu sem samanstendur af Svalbarðsstrandahrepp, Grýtubakkahrepp og Þingeyjarsveit en þau svæði tilheyra þó þeim svæðum þar sem framleiðsla er frekar mikil fyrir.

Seinna tímabilið 2001-2006 hefur nokkur breyting orðið á svæðinu þar sem áður var að mestu samfelld aukning eða á svæðinu frá og með Borgarbyggð og yfir í Skagafjörð. Aukningin í Borgarbyggð er mun minni en fyrra tímabilið, framleiðsla minnkar áfram á Snæfellsnesi og í Dalabyggð minnkar framleiðsla en þar var áður einna mest framleiðsluaukning ásamt í Borgarbyggð. Þannig virðist framleiðsluaukningin vera að færast yfir á svæði fjær höfuðborgarsvæðinu í samanburði við breytingar á tímabilinu 2001-2006. Hliðstæðar vísbendingar má finna á sunnanverðu landinu. Þar hefur framleiðsla kindakjöts minnkað á nær samfelldu svæði frá höfuðborgarsvæðinu suður í Mýrdalshrepp. Sýnileg aukning framleiðslu er fyrst í Skaftárhrepp og síðan austur á fjörðum þar sem reyndar var áður minnkun framleiðslu. Þessi þróun var ekki eins skýr fyrra tímabilið en þá var um framleiðsluaukningu að ræða á flestum svæðum Suðurlands þótt hún væri mjög lítil næst höfuðborgarsvæðinu og meiri fjær. Á Norðurlandi minnkar framleiðsla á svæðunum næst Akureyri en eykst nokkuð þar fyrir utan, bæði í Norðurþingi og Tjörneshrepp og síðan í Akrahrepp. Þessi þróun er svipuð því sem var fyrra tímabilið með þeirri undantekningu að þá jókst framleiðsla heldur í Aðaldælahrepp.



Mynd 5. Breytingar á framleiðslu kindakjöts 1996-2001 og 2001-2006. Byggt á gögnum Bændasamtaka Íslands.

Samantekið má segja að það sem greinir þróun síðara tímabilsins frá því fyrra er að hluti framleiðsluaukningarinnar virðist vera að færast yfir á svæði fjær höfuðborgarsvæðinu en áður. Þetta á sérstaklega við um Vesturland en svæði þar tóku til sín einna mesta framleiðsluaukningu fyrra tímabilið en eftir árið 2001 er framleiðsluaukning í Borgarbyggð mun minni en áður og minnkun framleiðslu kindakjöts á öðrum svæðum Vesturlands. Svæði fjær, bæði inn á Vestfjörðum, í Húnavatnssýslunum og Skagafirði taka hins vegar við aukinni framleiðslu. Það er í raun eina samfellda svæðið þar sem helst í hendur að framleiðsla var töluverð fyrir og aukning verður á framleiðslu. Mest samfelld minnkun framleiðslu kemur fram á Suðurlandi. Þannig virðist sem kindakjötsframleiðsla minnki einna mest á svæðum Suðurlands þar sem talið er að landverð hafi hækkað einna mest, sams konar þróun má sjá á Vesturlandi en þar er enn fremur talið að landverð hafi hækkað mikið. Greina má vísbendingar um sambærilega þróun í nágrenni Akureyrar, munur milli tímabila gefur ekki með sama hætti til kynna að áhrifa landverðs gæti þar en þróunin er þó á sama veg, framleiðsla minnkar þar í nágrenninu.

8. Samantekt á niðurstöðum

Landverð á Íslandi hefur hækkað mikið á allra síðustu árum og langt umfram það sem viðgengist hefur 20. öldina eða þann tíma sem einkennst hefur af sjálfsábúð bænda og bændur í meirihluta þeirra er sóttust eftir landi. Hækkunin er fyrst og fremst rakin til aukinnar eftirspurnar þéttbýlisbúa eftir landi til annarra nota en hefðbundins landbúnaðar. Ein af ástæðum mikillar eftirspurnar eftir landi á Suður- og Vesturlandi er talin vera nálægð við höfuðborgarsvæðið. Í þeim landshlutum er jafnframt talið að verð á landi hafi hækkað mest. Samsvarandi eftirspurnaráhrif má greina í nágrenni Akureyrar, stærsta þéttbýliskjarna Norðurlands en þó í miklu minni mæli.

Rannsókn þessi á áhrifum hækkandi landverðs síðustu ára á framleiðslubreytingar í mjólk og kindakjöti bendir til að kindakjötsframleiðslan hafi hliðrast frá svæðum þar sem landverð hefur hækkað mest en mjólkurframleiðendur brugðist við með auknum fjárfestingum og frekari stækkun búa. Samkvæmt hefðbundnum kenningum um staðarval landbúnaðar út frá samspili verðmyndunar á landi, afkomu búgreinar og fjarlægðar frá markaði, ættu búgreinar með betri afkomu og meiri þörf fyrir nálægð við stærstu markaði að staðsetja sig nær þéttbýli heldur en búgreinar með lakari afkomu og minni þörf fyrir nálægð við markað. Slíkar kenningar fela í sér forsendur sem byggja á mikilli einföldun á raunverulegum aðstæðum. Niðurstöður þessarar rannsóknar benda þó til samkvæmt framansögðu að slíkt samband megi finna þegar staðsetning mjólkur- og kindakjötsframleiðslu er skoðuð. Miklu betri afkoma er í mjólkurframleiðslu en kindakjötsframleiðslu. Mikill munur á afkomu búgreinanna kann að vera skýringin á mismunandi áhrifum hækkunar á landverði á staðsetningu þeirra. Aukin veðhæfni jarða á þeim svæðum þar sem landverð hefur hækkað meira eða mest kann að hafa gert mjólkurbændum

kleift að ráðast í stærri fjárfestingar en áður til að stækka bú sín og hagræða í rekstri. Þannig kann einnig að vera að hækkun landverðs hafi hraðað þróun stærðarhagkvæmni og fjárfestingum í tækniframförum í mjólkurframleiðslu. Mikill munur á þróun í meðalstærð mjólkurbúa eftir árið 2001 í samanburði við tímabilið 1996-2001 styður þessa skoðun, sérstaklega í ljósi þess að fram að þeim tíma eða frá árinu 1996-2001 var þróun stærðarhagkvæmni í mjólkur- og kindakjötsframleiðslu nokkuð svipuð en eftir árið 2001 skiljast leiðir milli búgreina. Þá dregur heldur úr þróun stærðarhagkvæmni sauðfjárbúa á meðan kúabú stækka mun meira en áður sé litið til þessara tveggja tímabila.

Niðurstöður rannsóknarinnar ber að líta á sem vísbendingar og ekki er rétt að draga of miklar ályktanir af þeim að svo stöddu. Nákvæm athugun á þróun landverðs eftir svæðum er enn í vinnslu. Þrátt fyrir að talið sé að landverð hafi hækkað mest á svæðum á Suður- og Vesturlandi eða þeim landshlutum sem staðsettir eru næst höfuðborgarsvæðinu þá er ljóst að eftirspurn eftir landi ræðst af mun fleiri þáttum, m.a. náttúrufari og öðrum hlunnindum. Staðsetning framleiðslu mjólkur- og kindakjötsframleiðslu ræðst einnig af mörgum öðrum þáttum en landverði, gæði lands undir landbúnað eru einn af þeim. Þá þarf að hafa í huga að þróun stærðarhagkvæmni er viðvarandi þróun. Mismunur milli tímabila fyrir og eftir árið 2001 á hvar framleiðslubreytingar koma fram til aukningar eða minnkunar milli svæða bendir þó til að landverð sé áhrifaþáttur á staðsetningu landbúnaðarframleiðslu sem ekki er hægt að líta framhjá.

Verð á landi kann að fara enn meira hækkandi bæði á svæðum nær og fjær höfuðborgarsvæðinu í framtíðinni. Það mun að öllum líkindum ráðast fyrst og fremst af bættum samgöngum milli staða. Útvíkkun höfuðborgarsvæðisins mun einnig hafa áhrif á landverð. Eftir því sem jaðar höfuðborgarsvæðisins sem atvinnusvæðis færir út verða fjarlægðir út á land styttri. Aukið svigrúm skapast fyrir þá sem vinna á höfuðborgarsvæðinu en vilja búa út í sveit. Að lokum er verðugt umhugsunarefni hver áhrif verða í framtíðinni ef mikill munur er eða myndast á verði og arðsemi landsins sem notað er undir búrekstur. Það mun þrýsta á enn frekari arðsemi í framleiðslu til að réttlæta megi búrekstur á jörðum þar sem landverð hefur hækkað mikið. Hugsanlegt er að á næstu árum muni mjólkurframleiðsla byggjast upp fjær höfuðborgarsvæðinu en áður og þannig hliðrast einnig til með sama hætti og kindakjötsframleiðslan og ýta þá kindakjötsframleiðslunni á undan sér yfir á svæði enn fjær. Það er ef eignamyndun í formi herra landverðs verður áfram mest í nágrenni höfuðborgarsvæðisins og stærri þéttbýla á landinu.

Heimildir

Droz, D. J., og Johnson, B. B. (2004). "Dynamics of a rural land market experiencing farmland conversion to acreages: the case of Saunders County, Nebraska." *Land Economics* 80: 294-311.

- Fujita, M. 2000. "Thünen and the new economic geography." Grein kynnt á International Thünen Conference, Rostock, 21-24. september 2000. Sótt 27. febrúar 2007 af <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP521.pdf>.
- Fujita, M., Krugman, P., og Venables, A. (2001). *The spatial economy: cities, regions and international trade*. Cambridge: MIT Press.
- Hoover, E. M., og Giarratani, F. (1999). *An introduction to regional economics*. In Scott Loveridge, ed., *The web book of regional science* (www.rri.wvu.edu/regscweb.htm). Morgantown, WV: Regional Research Institute, West Virginia University.
- Kolfinna Jóhannesdóttir. (2008). *Íslenski landmarkaðurinn, þróun og áhrifavaldar*. Óbirt handrit.
- Krugman, P. (1997). *Development, geography and economic theory*. Cambridge: MIT Press.
- Lloyd, P. E., og Dicken, P. (1977). *Location in space: a theoretical approach to economic geography*. Second edition. London: Harper & Row.
- McCann, P. (2001). *Urban and regional economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, A. C. (1986). "Towards a theory of the American rural residential land market." *Journal of Rural Studies* 2: 309-319.
- Nelson, G. C. (2002). "Introduction to the special issue on spatial analysis for agricultural economists." *Journal of the International Association of Agricultural Economics* 27: 197-200.
- von Thünen, J. H. (1921). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Zweite Auflage. Jena: Verlag von Gustav Fischer.

Um höfundinn

Kolfinna Jóhannesdóttir er meistaranemi við félagsvísindadeild Háskólans á Bifröst. Netfang: kolfinna@bifrost.is. Bændasamtök Íslands styrktu þessa rannsókn.

Viðauki: Tafla yfir skiptingu landsins í svæði og landshluta

Höfuðborgarsvæðið*		
1	Höfuðborgarsv.	Reykjavíkurborg, Kópavogsbær, Seltjarneskaupstaður, Garðabær, Hafnarfjarðarkaupstaður, Sveitarfélagið Álftanes, Mosfellsbær, Kjósarhreppur, Reykjanesbær, Grindavíkurbær, Sandgerðisbær, Sveitarfélagið Garður og Sveitarfélagið Vogar
Vesturland		
2	Akranes og Hvalfj.	Akraneskaupstaður og Hvalfjarðarsveit
3	Borgarb. og Skorrad.	Borgarbyggð og Skorradalshreppur
4	Dalabyggð	Dalabyggð
5	Snæfellsnes	Grundarfjarðarbær, Helgafellssveit, Stykkishólmsbær, Eyja- og Miklaholtshreppur og Snæfellsbær
Vestfirðir		
6	Reykholahr.	Reykholahreppur
7	Vestfirðir	Bolungarvíkurkaupstaður, Ísafjarðarbær, Tálknafjarðarhreppur, Vesturbyggð, Súðavíkurhreppur, Bæjarhreppur, Strandabyggð, Kaldraneshreppur og Árneshreppur

Norðurland vestra		
8	Akrahreppur	Akrahreppur
9	Blönd. Höfð. Skag.	Blönduósþær, Höfðahreppur, Skagabyggð
10	Húnavatnshr.	Húnavatnshreppur
11	Húnaþing v.	Húnaþing vestra
12	Skagafjörður	Sveitarfélagið Skagafjörður
Norðurland eystra		
13	Aðaldælahr.	Aðaldælahreppur
14	Akureyri og Eyjafj.sv.	Akureyrarkaupstaður og Eyjafjarðarsveit
15	Arnarneshr. og Hörgárþ.	Arnarneshreppur og Hörgárbyggð
16	Fjalla- og Dalvíkurb.	Fjallabyggð og Dalvíkurbyggð
17	Norðurþ. og Tjörneshr.	Norðurþing og Tjörneshreppur
18	Skútustaðahr.	Skútustaðahreppur
19	Svalb.hr. Langan. Vopna.	Svalbarðshreppur, Langesbyggð og Vopnafjarðahreppur
20	Svalb.str. Grýtu. Þing.	Svalbarðsstrandahreppur, Grýtubakkahreppur og Þingeyjarsveit
Austurland		
21	Breiðd.- og Djúpavogshr.	Breiðdalshreppur og Djúpavogshreppur
22	Fljótsd.h. og Fljótsd.hr.	Fljótsdalshreppur og Fljótsdalshérað
23	Hornafjörður	Sveitarfélagið Hornafjörður
24	Seyðisfj. Fjarðab. Borg.fj.	Seyðisfjarðarkaupstaður, Fjarðabyggð og Borgarfjarðahreppur
Suðurland		
25	Árborg, Hverag. Ölfus	Sveitarfélagið Árborg, Hveragerðisbær og Sveitarfélagið Ölfus
26	Bláskógabyggð	Bláskógabyggð
27	Flóahreppur	Flóahreppur
28	Grímsnes- og Grafnings.	Grímsnes- og Grafningshreppur
29	Hrunamannahreppur	Hrunamannahreppur
30	Mýrdalshreppur	Mýrdalshreppur
31	Rangárþ. ytra og Ásahr.	Rangárþing ytra og Ásahreppur
32	Rangárþing eystra	Rangárþing eystra
33	Skaftárhreppur	Skaftárhreppur
34	Skeiða- og Gnúpverjahr.	Skeiða- og Gnúpverjahreppur

* Skilgreining: Svæðið sem nær yfir Reykjavík og Reykjanes samkvæmt kjördæmaskipan fyrir árið 1999.

WORKING PAPER

The relationship between housing prices and transport improvements: a comparison of metropolitan and rural areas in a large but thinly populated European country

Vífill Karlsson

Abstract: In this paper, I examine the relationship between housing prices and transport improvements. Due to the general consumer preference for access over amenity value, there is a relationship between distance and house prices. Thus, it is reasonable to believe that transportation improvements tend to influence house prices. It has been documented that the relationship between distance and house prices is negative for a densely populated area with one central business district (CBD). I will examine whether this relationship holds for a thinly populated area with one CBD, and will test whether this relationship is marginally different between locations. A macro panel data set from Iceland will be used. It provides several essential variables for 19 counties in Iceland from 1981 through 2005.

Keywords: house prices, transportation improvements, distance gradient, local

Ágrip: Samband fasteignaverðs og samgöngubóta er rannsakað í þessari tímaritsgrein. Vild neytenda er undirliggjandi þáttur fyrir því að fjarlægð hefur áhrif á fasteignaverð. Þess vegna er ástæða til þess að gera ráð fyrir að samgöngubætur hafi bein áhrif á fasteignaverð. Það hefur oft verið sýnt fram á að samband fasteignaverðs og fjarlægðar fasteigna frá borgarmiðju er neikvætt í þéttbýlum samfélögum með einum borgarkjarna. Í þessari rannsókn verður kannað hvort þetta samband sé til staðar í strjálbýlum samfélögum og það sé breytilegt frá einum stað til annars. Makró panel gögn frá Ísland sem ná yfir nokkrar lykilþætti fasteignamarkaðarins verða nýtt í rannsókninni. Þar er Íslandi skipt upp í 19 sýslur á tímabilinu 1981 til 2005.

Lykilorð: fasteignaverð, samgöngubætur, fjarlægðarstigull, nærlægt

JEL Classifications: R40; R21; R41; C23

Introduction

Does travel distance have an impact on housing prices in a thinly populated country? Iceland is an interesting subject for this question because it is large but thinly

populated, it is geographically isolated, it has one single central business district (CBD), and a data sample for the entire country is available for a long period of time. This paper examines this relationship in order to capture the effect of transportation improvements in a thinly populated country and to test whether its location makes any marginal difference to the results.

Iceland is an island of 103,000 km² in the North Atlantic Ocean. A large part of Iceland (principally the highlands) is not suitable for people to live in due to the harsh climate, especially during the winter. Thus, relatively few of Iceland's inhabitants live more than 200 meters above sea level. Only 24,700 km² of Iceland's land area is below 200 meters above sea level¹ (see Figure 1); the higher elevations are mostly in the center of the island. The population was fairly evenly distributed along the coastline until the beginning of the 20th century, when a relatively large and steady flow of migration to the capital area in the southwest corner of Iceland began. Today, almost 70% of the total population lives in the capital and adjacent municipalities. This includes Reykjavík, the largest town in Iceland, with 113,000 inhabitants; Kópavogur, the second largest, with 25,800; and Hafnarfjörður, the third largest, with 22,000 residents. The fourth largest town in Iceland, Akureyri, has 16,300 inhabitants and is located on the northern coast. In total, there were 293,291 inhabitants in Iceland in December 2005 (reaching 300,000 in January 2006).

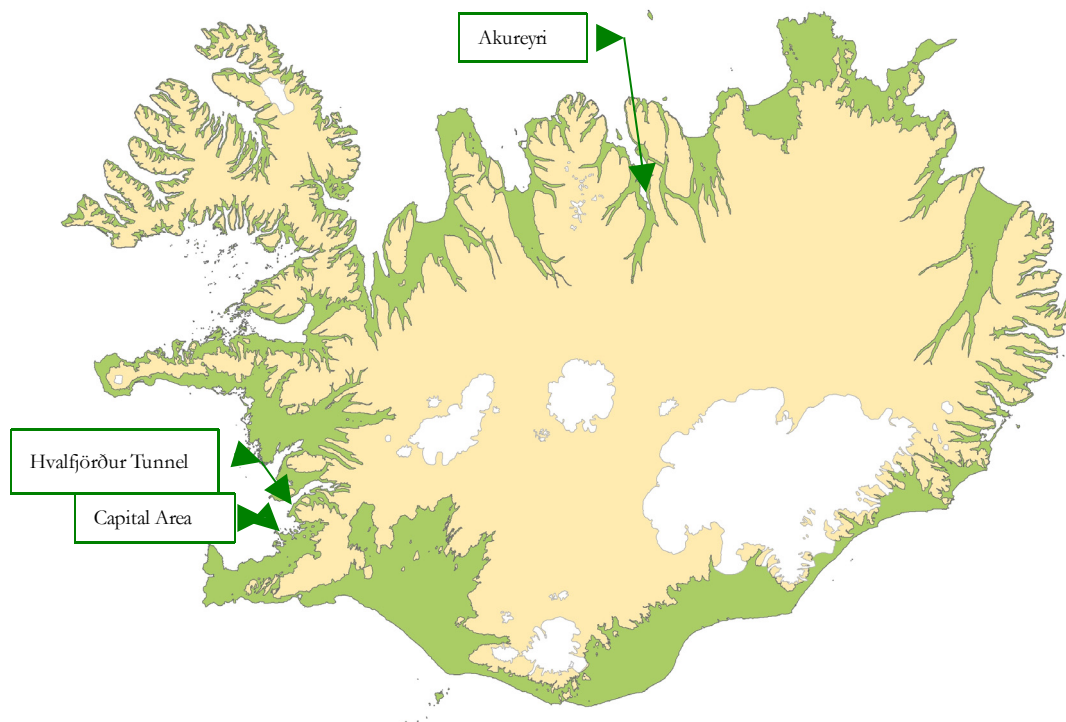


Figure 1: Lowlands of Iceland. Lowland is defined as land with an elevation of 0-200 meters above sea level (green shaded area). Source: National Land Survey of Iceland.

¹ 43,100 km² of Iceland's land mass is at an elevation of less than 400 meters.

The towns and villages outside the capital area are still evenly spread around the coastline, but they now have fewer inhabitants in total than do the four largest towns of Iceland (Table 1). Many farms have been completely or partly abandoned. The remaining population centers are small. Though this analysis concentrates on the lowlands, where population is denser relative to other areas, Iceland is a very thinly populated country compared to other European countries.

Table 1. Size and location of towns in Iceland - December 2005. Source: Statistics Iceland.

Town's population	Total	South coast	West coast	North coast	East coast
Population of 0-500	60	13	19	18	9
Population 500-1,000	17	5	3	4	3
Population 1,000-10,000	25	13	5	4	5
Population over 10,000	4	3	0	1	0
Total	105	34	27	27	17

There are approximately 100 towns and villages in Iceland (Table 1). The capital area is the only business center that is large enough to be able to offer a wide variety of goods and services. Therefore, access to the capital area brings benefits to the residents of rural Iceland. Since public transport in rural Iceland is very limited, inhabitants rely on their own vehicles. Several types of export industries, evenly spread along the coastline, are dependent on speedy and efficient transportation, such as tourism, agriculture, and the fishing industry. Thus, the transportation system appears extremely important to the Icelandic economy, especially in order to improve local scale economies. However, travel in Iceland has long been very hazardous. A harsh climate, high mountains, deep fjords, and bad roads have made for poor driving conditions. Icelandic roads have been primitive compared to those in other European countries. But transportation improvements over the past 25 years have been considerable (Table 3). It is very interesting to investigate how valuable improved access to the capital area has been to the residents of rural Iceland. Many wide rivers, along with other characteristics of the landscape and a limited road works budget, have made Iceland's road network unusually circuitous. Furthermore, narrow gravel roads have been the most common type of thoroughfare until recently, especially in the rural areas. As a result, transportation improvements in Iceland have generally aimed at shortening distances (Table 3) by building larger bridges and tunnels, and making roads safer by replacing gravel surfaces with pavement² – rather than building expressways and increasing the number of lanes, as in other developed parts of the world.

2 According to the Icelandic Road Administration and Statistics Iceland, only about 800 km of state-administered roads were paved in the year 1981, rising to 4,400 km at the beginning of the year 2007, or approximately 50% of major and collector roads.

According to Fujita and Thisse (2002, pp. 78-91), McCann (2001), and Fujita (1989), the price of land and real estate is highest in city centers and decreases with every unit of distance from the city center. Thus, when some areas are pulled closer to the city center through an improvement in transportation, land values in these areas increase. These researchers based their analyses on the newest extension of von Thünen's theory, the model of land rent or the bid-rent curve. The essence of the bid-rent curve reflects the fact that consumers prefer the accessibility of cities rather than the amenity value of rural districts. The formation of the bid-rent curve is sometimes called the distance gradient.

According to Baldwin et al. (2001; 2003), transportation improvements lead to higher local real house prices in the peripheries affected, due to the increased demand which follows in the wake of lower transportation costs and the improved access they offer to the labor market and the markets for goods and services. Baldwin et al. (2001; 2003) used the core-periphery model in their analyses, which Krugman (1991), as cited in (Baldwin et al., 2003), has called the core of the new geographical economics. However, in this article, the relationship between transportation improvements and real house prices will be investigated on the basis of the von Thünen theory. A hedonic price model will be implemented to estimate the distance gradient.

This article discusses distance from the capital area using two terms: *conurbation* and *periphery*. The conurbation is the area surrounding the capital city, more precisely within 120 kilometers from it. The periphery includes the rest of the country beyond the conurbation area. The research question of this article is as follows: *Do transport improvements between conurbation and periphery areas on the one hand, and the capital area on the other, affect the local price of houses?* This could also be phrased as follows: *Do rural areas benefit from better access to relatively large urban areas due to an improved transportation system?* This will be tested by an estimation of the distance gradient in Iceland. In doing so, an interesting issue is whether these benefits differ depending on the proximity of the area involved to the capital. Thus, I try to answer another research question: *Is there a difference in the marginal rate with which transportation improvements impact local housing prices in the conurbation and periphery areas of Iceland?*

The organisation of the study is as follows. Section 1 includes an introduction and description of the paper's purpose, as well as its relation to the recent literature in spatial economics, and discusses the construction of the research question. Section 2 contains a short overview of the recent literature, with emphasis on empirical studies, their methods, and main conclusions. Section 3 is a theoretical discussion of the model and several other possible approaches. Section 4 stresses the data sources, definition, construction, and transformation of the data. Section 5 contains the analysis and results, while Section 6 consists of a summary and concluding remarks.

Literature review

Many studies have documented the relationship between local house prices and the travel distance to some desirable or undesirable phenomenon, such as a central business district (CBD), an attractive view, or a source of pollution. A large number of studies have been devoted to the relationship between property value and distance from a new railway station, or access to similar additional transportation possibilities. Gibbons and Machin (2005) evaluated the benefits of railway access in London by looking at house prices. Their general finding was that house prices rose by 9.3% following transportation improvements of this kind. Comparable conclusions were presented in a very similar study by Bae et al. (2003) of Seoul's subway line 5. Smersh and Smith (2000, p. 195) estimated the effect of a new bridge in Jacksonville, Florida on property values. Jacksonville lies on both sides of the river and the effect was larger on the north side, due to the location of the city center. Bowes and Ihlanfeldt (2001) studied the impacts of railway transit stations on residential property values; the results were very different from station to station due to the wide range of positive and negative externalities, such as retail service and criminal activity.

Several empirical studies have documented the impact of travel distance to the CBD on local house prices. Empirical studies devoted to researching the effects of access improvements from large outlying areas to a relatively strong CBD were not easily found. However, Archer et al. (1996) explored such a topic using data from Dade County, Florida (which contains the city of Miami). According to Archer et al. (1996, p. 334), house price appreciation has spatial aspects. The result suggests that price appreciation depends on municipalities' distance from the CBD, housing units, local changes in population, and ethnic mix. Sheppard and Stover (1995) discussed a suitable method for estimating the economic impact of inner city transportation improvements. The method emphasizes changes in the price level of real estate following a transportation improvement, and reflects the total benefit of transportation improvements. According to Sheppard and Stover (1995), this method is applicable and practical, though several economists doubt its reliability. McDonald and Osuji (1995) presented results from a similar study based on an 11-mile long freeway between Chicago's center and its airport, which was finished in 1993. The results indicated that the land value started to increase before the freeway opened, and rose a total of 17% in real terms. Haurin and Brasington (1996, p. 351) used this theoretical framework to test whether school quality has a positive influence on real house prices. The study was based on primary source data from the six largest metro areas in Ohio (Haurin & Brasington, 1996, p. 356). School quality was found to be positively correlated with real house prices, as were arts and recreational opportunities, while the crime rate was negatively correlated with housing prices (Haurin & Brasington, 1996, p. 351). Cunningham (2006, p. 27) applied a similar approach in his investigation of real options in the Seattle house market. Allowing

parameter estimates to vary by distance from the CBD, his results suggest that real options in the real estate markets appear only in the vicinity of the urban-rural frontier, i.e. the area which is 12 to 20 miles distant from the city center. My study seems to be most comparable to McMillen's (2003) study, in which the researcher evaluated the return of centralization in Chicago using a repeat sales model, and concluded that house prices decline by more than 8% for every mile from the CBD. In a similar study, Case and Mayer (1996) analyzed house price dynamics in the Boston metropolitan area using data from 1982 to 1994 and found that the spatial disparity of house prices can be explained by differences in new construction, demographic variables, manufacturing employment, proximity to downtown, and aggregate school enrollment. In another investigation of spatial variation in housing prices by De Bruyne and Van Hove (2006), the data sample represented every municipality in Belgium. An increase in travel distance by 1 kilometer was found to lower the housing price by 0.001 to 0.002% (De Bruyne & Van Hove, 2006, p. 11).

As mentioned earlier, empirical studies devoted to the relationship between house prices and travel distances for a large area around a relatively strong CBD were not as easily found as expected. The studies listed above are the closest matches. My study is different from previous studies in five ways. First, an analysis of the distance gradient using a panel data sample for an entire country has never been implemented before. Secondly, no study has compared the marginal impact of distance on local house prices in areas close to the CBD and areas a great distance away. Thirdly, no study has focused on a thinly populated country such as Iceland and the question of whether this relationship will be significant, given the circumstances. Fourthly, Iceland is, among islands, unusually isolated geographically. Finally, the data sample represents a very long period, from 1981 through 2005.

The model

The empirical model is based on von Thünen's theory of land rent, extended by Alonso (1964), Mills (1969; 1970), Muth (1969), and Evans (1973) for the house market, as mentioned before. Since distance between localities is the essence of this theory, its model becomes an appropriate tool for the estimation of transportation improvements, which is the main purpose of this paper. A theoretical derivation of this model is included in Appendix II. According to Fujita (1989, pp. 16, 26) and Kiel and McClain (1995a, pp. 314-315), the general context from the basic model in Eq. 12 (see Appendix II) can be derived through a log linear utility function into an equation of the following form:

$$h(r) = Ae^{-br} \quad (1)$$

where h is the land value, r is the distance between the land location and the CBD, and A and b are positive constants. By taking the natural logarithm of both sides, Eq. 1 becomes

$$\ln h(r) = \ln A - br \quad (2)$$

This equation has been frequently used in various versions in house price research. Furthermore, it is the most common form of the equation in comparable and related studies, e.g. in the papers of Cunningham (2006, p. 6; Kiel & McClain, 1995a, pp. 314-315), Gibbons and Machin (2005, p. 152), McMillen (2003, pp. 289, 293), Haurin and Brasington (1996, p. 356), Kiel and Zabel (1996, p. 148), and Kiel and McClain (1995a, p. 319; 1995b, p. 248). The equation describes a non-linear relationship of the semi-logarithmic type. Instead of estimating a simple model, as follows,

$$\ln h_{it} = \alpha + r_{it}\beta_1 + \varepsilon_{it}$$

economists frequently implement an extended model,

$$\ln h_{it} = \alpha + r_{it}\beta_1 + cx'_{it} + \varepsilon_{it}$$

where x'_{it} is a vector of relevant additional explanatory variables and c is a vector of coefficients. Selected additional explanatory variables from former studies include several local demographic factors, such as population or a change in it (Archer et al., 1996; Cunningham, 2006; De Bruyne & Van Hove, 2006), demographics (Case & Mayer, 1996), population density (De Bruyne & Van Hove, 2006; McDonald & Osuji, 1995), the presence of a park or school nearby (McDonald & Osuji, 1995), and ethnic mix (Archer et al., 1996; De Bruyne & Van Hove, 2006; McDonald & Osuji, 1995).

Indicators for house quality are relevant explanatory variables in hedonic price models, such as lot size (Cunningham, 2006; Kiel & McClain, 1995b; McMillen, 2003), house age (Archer et al., 1996; De Bruyne & Van Hove, 2006; Kiel & McClain, 1995b; McMillen, 2003, 2004; Tyrvaenen & Miettinen, 2000), indicators for house building material and type of construction (McMillen, 2004; Tyrvaenen & Miettinen, 2000), number of rooms (Kiel & McClain, 1995b), number of bathrooms (Kiel & McClain, 1995b), number of storage areas (McMillen, 2003, 2004), existence of a garage, attic, basement, central air conditioning, fireplace, or land area (McMillen, 2004), and the existence of a building area (McMillen, 2003, 2004).

Furthermore, local economic factors can be among the relevant explanatory variables, such as the supply of houses (Archer et al., 1996; Case & Mayer, 1996; De Bruyne & Van Hove, 2006), manufacturing employment (Case & Mayer, 1996), importance of agriculture (De Bruyne & Van Hove, 2006), household income (De Bruyne & Van Hove, 2006; McDonald & Osuji, 1995), unemployment rate (De Bruyne

& Van Hove, 2006), municipal tax rate (De Bruyne & Van Hove, 2006), aggregate school enrollment (Case & Mayer, 1996), school quality (Haurin & Brasington, 1996, p. 351), and interest rate (Cunningham, 2006).

Finally, the distance gradient can be affected by local amenity values, such as the presence of a lake or an attractive view (Cunningham, 2006; De Bruyne & Van Hove, 2006; Kiel & McClain, 1995b; Tyrvaenen & Miettinen, 2000), arts and recreational opportunities (Haurin & Brasington, 1996, p. 351), any kind of local dangers (Cunningham, 2006), and the crime rate (Haurin & Brasington, 1996).

$$\ln h_{it} = \alpha + r_{it}\beta_1 + x'_{it}\beta_2 + d'_{it}\beta_3 + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

However, standard panel data models, such as fixed and random effect models, generally return more efficient estimators than pooled ordinary least square (POLS) models. Furthermore, since the relationship of local house prices and transportation improvements is the present focus, the fixed effect model is more appropriate where the variable coefficient returns a within-individual variation and the between-individual variation is left to the individual constant term. Thus, it is reasonable to apply the following fixed effect model,

$$\ln h_{it} = \alpha_i + r_{it}\beta_1 + x'_{it}\beta_2 + d'_{it}\beta_3 + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

where the natural logarithm of house price, h , is dependent on the distance, r , to the capital area or CBD, several other explanatory variables, x' , dummy variables, d' , and relevant residuals, ε , of every county, i , in every single period, t . Note that α_i is the individual constant term. Total household income, age and size of the buildings, and population are other explanatory variables. There are two dummy variables, one for S-Múla County and another for the Hvalfjörður Tunnel. The dummy variable for the Hvalfjörður Tunnel is intended to capture the effect of a transportation improvement financed by a road toll; Hvalfjörður Tunnel was the only such transportation improvement in Iceland between 1981 and 2005. The dummy variable for S-Múla County is intended to reflect the fact that an unusually large-scale local investment project has been underway there since 2003. Unfortunately, limitations of the data prevented any possible estimation of the compensated good, z , lot size, s , and mortgage interest rates.

Another version of the model could be more appropriate to the data sample than the semi-logarithm version (Eq. 4). It is a quadratic distance model, which has been implemented at least once before by McDonald and Osuji (1995). The model is as follows:

$$\ln h_{it} = \alpha_i + r_{it}\beta_1 + r_{it}^2\beta_2 + x'_{it}\beta_3 + d'_{it}\beta_4 + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

The model is identical to the semi-logarithm model except for an additional variable for quadratic distance, r_{it}^2 . The reason for its appropriateness is the potential existence of different marginal impacts in different locations.

These fixed effect models (Eq. 4 and 5) are suitable for the evaluation of the relationship between house prices and transportation improvements, because the distance parameter, r , captures the relative influence of the respective factors on real house prices, and the data used to represent distance is the length of the roads between the center of each county and the center of the capital area, expressed in kilometers (further description of the data is in the next section). Icelandic highway improvements have often involved straightening roads and shortening distances, and the distance parameter reflects the relative influence of shortened distances on the real unit price of houses, *ceteris paribus*. It is important to understand that this investigation takes into account only those transportation improvements which involve a reduction in driving distance.

Data

The data for this analysis comes from Iceland. Iceland is divided into 19 counties³ in this paper (Figure 2), all of which are real counties, except for the capital area. The capital area is not a clearly defined selection of municipalities with a definition by Statistics Iceland, as are the other counties in this study.



Figure 2. Counties of Iceland.

3 There is a two-tier governmental system in Iceland, with a central and a local level, i.e. a central government and municipalities. Counties are no longer an important part of the system. The role of counties was more important historically, but now county boundaries are mainly used to determine jurisdictions for Iceland's courts and police. Counties, rather than municipalities, were selected as the unit of analysis in this paper due to the lack of reliable data for the vast majority of Iceland's smallest municipalities, as mentioned in the body text of this paper.

The data on house prices⁴ in this study come from the Land Registry of Iceland. The data sample includes the monthly averages for all Icelandic municipalities from 1981 to 2005. The data was processed to give annual averages for counties rather than municipalities, for reasons of comparability and due to a lack of housing market turnover in several municipalities. In order to do this, monthly average cash prices were transformed into annual average cash prices, taking care to weight each month's average according to the number of contracts concluded:

$$\overline{h}_y = \sum_{m=1}^{12} \overline{h}_m \left(\frac{c_m}{\sum_{m=1}^{12} c_m} \right) \quad (7)$$

The annual average cash price, $\overline{h}_y$, is the sum of the weighted monthly average cash price, $\overline{h}_m$, defined by the notation above. The weight is calculated by the number of contracts in each month, c , divided by the total number of contracts each year.

House prices vary substantially both within and between counties. As shown in Table 2, the average house price from 1981 to 2005 was highest in the capital area and lowest in Dala County. The lowest annual average price for a single year was in Skagafjarðar County, and the highest in the capital area. The development of house prices during the period from 1981-2005 varied. The most marked changes were in the capital area, Borgarfjarðar, Árnes, and Þingeyjar Counties. House prices increased in real terms by 1,936.7 krónur per m² in the capital area annually during the period, at the price level of 2004. House prices, however, decreased in real terms by 1,022.5 krónur per m² annually during the period in Þingeyjar County. Note that data for some years are missing for seven counties out of nineteen during the period under study. Thus, the present study is based on an unbalanced panel data sample.

4 The Land Registry of Iceland collected these data from the original source: written contracts between home sellers and buyers. The data were available both in terms of contract prices and cash prices. The contract price is the total house price according to the written contract between a seller and buyer. However, it is common for the contract price to be paid in several payments over a certain period. Both the duration and number of payments vary substantially from contract to contract. In order to make housing price data more comparable, the Land Registry of Iceland calculates a so-called cash price for every contract. This is, in fact, the present value of the the contract price. The dependent variable in this paper is the cash price divided by the house size in square meters.

Table 2. Real house prices per m^2 in each Icelandic county from 1981 through 2005. Annual average house prices in Icelandic krónur based on the total sample. Source: Land Registry of Iceland.

County	Average	Max	Min	StDev	Years	Trend
Capital area	106,415	183,587.6	83,335.8	21,572.2	25	1936.7
Gullbringu County	73,582	109,003.2	62,096.1	11,404.7	25	726.2
Borgarfjarðar County	67,336	112,343.5	45,851.0	16,476.0	25	1632.5
Mýra County	67,599	95,608.1	49,963.7	12,365.7	25	121.0
Snæfellsnes County	52,096	76,374.8	38,768.4	8,427.2	25	525.9
Dala County	38,485	58,254.0	25,163.1	10,389.5	15	560.1
Barðastrandar County	38,774	61,010.1	24,460.6	9,561.9	25	-1014.7
Ísafjarðar County	57,307	78,787.0	41,962.5	9,050.6	25	-996.0
Stranda County	44,251	64,073.7	28,679.1	11,163.2	15	-188.7
Húnavatns County	41,926	48,570.0	31,971.9	4,718.2	23	-27.1
Skagafjarðar County	60,428	77,022.1	17,897.5	11,795.6	24	256.3
Eyjaafjarðar County	76,932	110,416.1	59,016.2	10,525.0	25	988.0
Þingeyjar County	56,681	105,581.5	43,942.1	12,496.6	25	-1022.5
N-Múla County	43,105	62,101.1	29,813.4	8,469.6	20	-276.5
S-Múla County	60,149	98,694.7	28,029.9	16,079.3	25	148.2
A-Skaftafells County	68,729	94,843.8	33,288.6	13,776.9	20	-218.7
V-Skaftafells County	39,290	55,412.2	23,974.9	10,034.4	15	201.9
Rangárvallar County	54,071	66,269.6	43,821.7	4,950.2	25	493.8
Árnes County	69,828	118,934.1	53,060.3	14,678.9	25	1048.6

The data in this table, i.e. average, max, min, standard deviation, and trend, is based on annual averages transformed by means of Eq. (7).

Table 3 shows the development of the road distance between each county and the capital area from 1981 through 2005. The distance between counties and the capital area varies substantially, from 49.3 to 704.8 kilometers. This distance, however, has been reduced in almost every county. The reductions have been relatively small on the south coast of Iceland, primarily due to the absence of deep fjords and high mountains, which have presented the greatest opportunities for shortening road distances in Iceland. In other regions, the distance has been reduced by two to four kilometers annually. Ísafjarðar County had the greatest degree of reduction in travel distance during the period: 4.3 kilometers annually.

Table 3. Road distance between the capital area and each Icelandic county, showing changes due to transportation improvements during the period from 1981 through 2005. Source: Fjölvis and Icelandic Road Administration.

County	Average	1981	2005	StDev	Trend
Capital area	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gullbringu County	49.3	49.7	48.4	0.2	0.0
Borgarfjarðar County	92.9	108.8	50.8	27.0	-2.8
Mýra County	104.4	117.0	74.0	19.4	-2.1
Snæfellsnes County	218.8	235.9	185.6	20.9	-2.4
Dala County	185.0	198.0	153.0	19.8	-2.1
Barðastrandar County	430.5	457.5	380.9	30.0	-3.6
Ísafjarðar County	510.4	543.3	456.4	34.9	-4.3
Stranda County	314.1	332.7	281.9	20.6	-2.4
Húnavatns County	267.1	284.2	234.0	20.4	-2.3
Skagafjarðar County	351.2	371.0	293.3	23.1	-2.6
Eyjaðar County	425.7	445.8	390.3	21.0	-2.4
Þingeyjar County	537.9	562.8	498.4	24.0	-2.8
N-Múla County	697.7	723.1	659.8	25.7	-3.1
S-Múla County	704.8	727.5	675.9	21.4	-2.7
A-Skaftafells County	466.5	474.5	457.6	7.5	-0.9
V-Skaftafells County	212.7	213.0	209.9	2.7	-0.3
Rangárvallar County	102.0	103.0	100.4	0.7	-0.1
Árnes County	57.8	58.6	57.4	0.6	-0.1

The data in this table, i.e. average, maximum, minimum, and standard deviation, is based on annual averages transformed by means of Eq. (7).

The explanatory variables included in Eq. (3) to (6) are shown in Table 4. They are drawn from various sources, including the Commissioner of Inland Revenue, Statistics Iceland, and the Icelandic Road Administration. Information on home age and size was obtained from the Land Registry of Iceland, along with house price data, as mentioned before. Data on road distances was obtained from Fjölvis Publishing Company, but was originally collected by the Icelandic Road Administration. The data on population and total income were obtained from Statistics Iceland. The Commissioner of Inland Revenue is the primary source for total income. The data series were annual averages, except for population and road distance, which were static variables. Data on population is for December 1 of each year, and data on road distance is for January 1 of each year. The data series were spatially classified by municipality, except for data on road distance. Data on road distance was classified by locality. The data series were then transformed to relate to counties rather than municipalities and localities.

The averages and the standard deviation of the explanatory variables as well as of the dependent variable show considerable variation (Table 4). The standard deviation of house prices is approximately $\frac{1}{3}$ of the mean and of road distance more

than $\frac{2}{3}$ of the mean. This is evidence of large differences which show potential for robust explanations.

Table 4. Variable description and sample statistics.

Variable (acronym)	Description	Standard	
		Mean	deviation
House price (HPRI)	Real price per m ² , in Icelandic krónur	58,967.8	18,790.5
Road distance (RDIS)	Average distance in kilometers of each county from the capital area, in absolute terms	299.7	216.6
Total Income (TINC)	Total income per capita, in thousands of Icelandic krónur	1,934.3	343.0
House age (HAGE)	Average age of houses sold, in absolute terms	31.8	8.4
House size (HSIZ)	Average size of houses sold, in square meters	136.35	28.6
Population (POPU)	County population, in absolute terms	15,333.2	36,326.8
Tunnel (TUNN)	Dummy variable for a large transportation improvement, Hvalfjörður Tunnel	0.276	0.448
Aluminum East Coast (ALEA)	Dummy variable for a large-scale local investment (a new aluminum smelter on the east coast of Iceland)	0.003	0.055

The data in this table, i.e. mean and standard deviation, is based on annual averages transformed by means of Eq. (7).

Estimating the result

The empirical model was set forth in Chapter 3 (Eq. 4). Three versions of a fixed effect model will be tested, the semi-logarithm type (SLM) and two of the quadratic distance type – that is, Eq. (4) and (5). The versions of the quadratic distance model will be both of the second (QDM-2) and third degree (QDM-3). Furthermore, all versions will be tested against data from two areas, the conurbation area and the entire country, in order to enlarge our understanding and strengthen the international comparison. The results are presented in Table 5, including parameter coefficients, t-value, number of observations, n , R square, adjusted R square, F-value, the Durbin-Watson parameter, log likelihood, a special t-statistic for testing serial correlation in panel data as recommended by Wooldridge (2002, pp. 176-177), and the Jarque-Bera probability for testing the residual's normal distribution.

Initially, the analyses suffered from serial correlation, which was sufficiently eliminated by a lagged variable of the residual. Though Bae et al. (2003, p. 11) argued that one should not worry too much about spatial autocorrelation, spatial multicollinearity, and heteroscedasticity in studies of this type, by referring to Oliver Blanchard (1987, p. 449), it was possible to confirm that none of these problems were observable in the final results, except for multicollinearity in the models for the conurbation area.

Table 5. Relationship between housing prices and transportation improvements. A fixed effect panel data model comparing two approaches: a semi-logarithm model (SLM) and a quadratic distance models (QDM).

	Model 1 Every county of Iceland included, SLM.	Model 2 Only capital area and adjacent counties included, SLM.	Model 3 Every county of Iceland included, QDM-2.	Model 4 Only capital area and adjacent counties included, QDM-2.	Model 5 Every county of Iceland included, QDM-3.	Model 6 Only capital area and adjacent counties included, QDM-3.
α_i	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix
RDIS	0.002079 (2.69)	-0.002635 (-3.88)	-0.002742 (-2.70)	-0.018596 (-2.30)	-0.007786 (-5.83)	0.558169 (0.97)
RDIS^2			5.97E-06 (5.76)	9.73E-05 (2.01)	2.35E-05 (6.13)	-0.007176 (-0.99)
RDIS^3					-1.57E-08 (-4.33)	2.93E-05 (1.01)
TINC	0.000292 (6.55)	0.000361 (9.16)	0.000275 (6.22)	0.000357 (9.02)	0.000266 (6.07)	0.000363 (9.05)
HAGE	-0.009054 (-6.56)	-0.002354 (-0.96)	-0.008556 (-6.32)	-0.002865 (-1.15)	-0.008680 (-6.51)	-0.001798 (-0.74)
HSIZ	-0.000849 (-2.11)	-0.002234 (-2.48)	-0.000749 (-1.93)	-0.001823 (-2.01)	-0.000797 (-2.08)	-0.001761 (-1.87)
TUNN	0.031764 (0.80)	-0.006577 (-0.16)	0.016628 (0.45)	0.026244 (0.84)	0.011325 (0.31)	0.021737 (0.70)
POPU	2.19E-06 (1.48)	-4.14E-07 (-0.34)	2.29E-06 (1.55)	-4.51E-07 (-0.37)	2.50E-06 (1.69)	-7.28E-07 (-0.59)
ALEA	0.328458 (6.11)		0.435592 (7.49)		0.353118 (7.56)	
E1(-1)	0.379309 (4.76)	0.533804 (5.02)	0.331772 (4.36)	0.528700 (4.82)	0.302645 (4.04)	0.509294 (4.35)
AMPD, 0-728 km	0.002079		0.001604		0.009322	
AMPD, 0-120 km	0.002079	-0.002635	-0.002044	-0.007212	-0.005036	-0.281423
n	402	144	402	144	402	144
R ²	0.80	0.87	0.81	0.87	0.82	0.87
Adjusted R ²	0.79	0.85	0.80	0.86	0.81	0.85
F-value	60	71	61	67	61	60
Durbin Watson	1.74	1.71	1.73	1.69	1.72	1.69
Log-likelihood	216	134	225	135	232	134
Serial correlation (t-statistics)	0.62	0.59	0.81	0.63	0.87	0.56
Jarque-Bera probability	0.000000	0.000010	0.000000	0.000001	0.000000	0.000051

Dependent Variable: LOG (HPRI). Method: Pooled least squares. White Heteroscedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance. Values in parentheses are t-statistics. Wald test rdis^2: F-value 33.17. Wald test rdis^3: F-value 18.77. AMPD = Average marginal propensity to distance. Jarque-Bera probability > 0.05 confirms the null hypothesis.

The results suggest that the semi-logarithm version of the model is appropriate for the conurbation area, but the quadratic distance model is appropriate for the entire country. There are several reasons for this. Previous studies, whose results are based on data samples geographically limited to cities or conurbation areas, have used the semi-logarithm model, and my results for the conurbation area also show high levels of significance when using the semi-logarithm model (Model 2 in Table 5). However, when used on data for the entire country, the semi-logarithm model returned a correlation coefficient with the reverse sign from what was expected. This

shifted attention towards the quadratic distance model, and indeed, both a better fit to the distance parameter and better general relevance of the results supported the quadratic distance model's suitability for the entire country (Model 5). Furthermore, a Wald test was performed in order to confirm the relevance of the additional variable of the second-order quadratic distance model (Model 3), $rdis^2$. It returned a satisfactory F-value of 33.17. A corresponding test was performed for the third-order quadratic distance model (Model 5) and an F-value of 18.77 confirmed further improvement. However, according to Jarque-Bera probability, the residuals are not normally distributed.

The result of the analysis using data from all counties shows a significant negative relationship between housing prices and the distance between counties and the capital area. The marginal impact of a reduction in distance of 0-120 kilometers is 0.5%, *ceteris paribus*. This relationship is convex. According to these results, transportation improvements between counties and the capital area seem to have limited positive impacts on local house prices. These impacts are visible within a distance of approximately 165 kilometers away from the capital area; beyond that they become negative (Table 5 and Figure 3). The real price of houses clearly reveals a diminishing marginal rate of return with respect to decentralized locations. This could be rephrased by saying that the value of a central location in Iceland has an increasing marginal rate of return.

The relationships between house prices on the one hand and total income, house age, and population on the other hand are also significant. The results indicate that house prices in a given county increase by 2.66% for every 100,000 Icelandic krónur in total income per capita, *ceteris paribus* (Model 5 in Table 5). This is an interesting result because the spatial disparity of average income in Iceland is large, due to the various combinations of industry and productivity in the different counties. Wages tend to be lower in primary industries, compared to knowledge-based industries, due to differences in the actual and potential growth of labor productivity. Traditional primary industries tend to dominate in rural Iceland, while knowledge-based industries tend to dominate in the capital area.

Furthermore, the age of a house influences its real price. As a house gets older, the house price decreases by 0.9% in real terms for every year, *ceteris paribus*. House size has a significant negative impact on local housing prices: the price drops by 0.08% for every square meter of house enlargement. The population of a given county also influences the local real price of houses. For every additional 1,000 inhabitants in a county, housing prices increase by 0.3%, *ceteris paribus*. The house prices in S-Múla County are significantly higher than in other counties (about 35%), due to a large-scale local investment. The relationship between house prices and the dummy variable for the Hvalfjörður Tunnel was, however, not significant, *ceteris paribus* (Model 5 in Table 5).

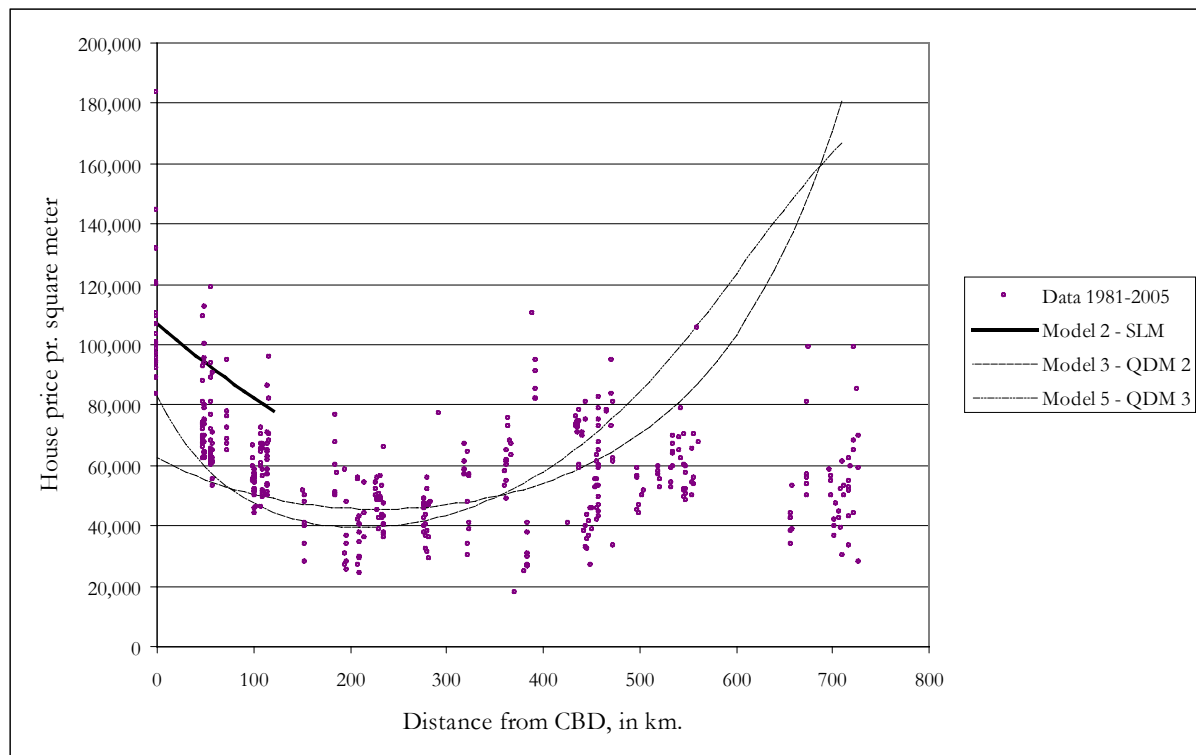


Figure 3. The distance gradients for Iceland according to the fixed-effect model. A simulation of the result of Model 5 for all counties and Model 2 for the conurbation area. The average individual constant is employed in this simulation (see Table 5).

Now, it is interesting to stress the results of my second analysis, based only on data from the capital area and adjacent counties. Within the range of 0-120 km from the CBD, housing prices decline by 0.26% for each additional kilometer of distance from the center of the capital area. In this analysis, the relationship between housing prices and total income is stronger, but there is no significant relationship between housing prices and the age of the property, which is difficult to explain.

This result is in line with many other studies. McMillen (2003, p. 287) evaluated the relationship between price and central location in Chicago using a repeat sales model and concluded that house prices decline by more than 8% for every mile away from the CBD. That is approximately 5% per kilometer. This is an unusually large distance gradient and not a reliable figure, since the same author (2004) presented opposite results for the same area one year later. In other studies, the distance gradient is generally closer to my result. McDonald and Osuji (1995, p. 261) found it to be approximately 1% for the city of Chicago. A 0.7% distance gradient was among Cunningham's (2006, p. 18) results for the CBD of Seattle. Tyrvaenen and Miettinen (2000, p. 215) concluded that house value decreases by 0.11% for every 1% increase in the distance away from the center of the Salo district in Finland. De Bruyne and Van Hove (2006) came up with a rather different figure for Belgium, with a gradient of somewhere between 0.001 and 0.002%. The present figure for Iceland's CBD, 0.26-

0.50%, is close to other published results, while the lower figures for the rest of the country are closer to the Belgian result. This is to some extent a logical difference, as the data sample for Belgium represented the entire country while other studies only included conurbation areas.

When the results (Models 2 and 5) are compared, it is obvious that distance has a stronger effect in the conurbation area than in other counties. Furthermore, it is interesting to observe how the relationship between local house price and distance is negative around the CBD but positive in the all-county model. This is hard to explain, but it could reflect spatial variation in the populations' preferences. The negative relationship reflects a population dominated by individuals with a higher preference for access over amenity value. When the distance exceeds a certain limit, the population becomes dominated by individuals with a preference for amenity value over access. Thus, the distance gradient becomes gradually positive beyond that limit. This limit is located at a distance of approximately 165 kilometers from the CBD in the model for all counties within Iceland (Figure 3). This is in line with other results in which the distance gradient is generally steeper in studies representing only cities and their suburbs, such as McMillen (2003), McDonald and Osuji (1995), and Cunningham (2006), and relatively gentler in studies covering larger areas, such as Tyrvainen and Miettinen's (2000) study of a large district in Finland and De Bruyne and Van Hove's (2006) study of Belgium. However, even though similar differences between the conurbation and rural areas were detected in other studies, the relationship was never positive in rural areas, as in the present study.

Another and in fact more likely explanation is related to labor market boundaries and other development factors, particularly counterurbanization. Counterurbanization is urban out-migration motivated by changes in household economy or preferences such as relative housing prices, amenity values and the like. It has been detected for several decades both in Europe and USA, especially in a certain range from the CBD (Dahms & McComb, 1999; Mitchell, 2004; Stockdale, Findlay, & Short, 2000). Thus, when the distance between the CBD and other rural localities becomes shorter, it makes commuting more profitable, increasing the wealth of the existing rural population and supporting any additional counterurbanization. This development decreases marginally by distance from the CBD. This causes the negative relationship between house prices and distance to have certain limits.

This result suggests that transportation improvements, including those that shorten distances, have an impact on the local real prices of houses. Furthermore, such improvements have a generally greater marginal impact on the local price of houses close to CBDs than those which are farther away. This means that two identical transport investment opportunities of different locations would have different returns, *ceteris paribus*. The return would be higher for the one which is closer to the CBD. This is logically related to the fact that the inhabitants of areas

adjacent to the CBDs have higher preferences for access over amenity values compared to inhabitants of more distant areas.

Table 6. Relationship between housing prices and transportation improvements. A fixed-effect panel data model comparing two approaches: a semi-logarithm model (SLM) and a quadratic distance model (QDM), including data on the mortgage interest rate during the period 1994-2005.

	Model 7 Every county of Iceland included, SLM.	Model 8 Only capital area and adjacent counties included, SLM.	Model 9 Every county of Iceland included, QDM-2.	Model 10 Only capital area and adjacent counties included, QDM-2.	Model 11 Every county of Iceland included, QDM-3.	Model 12 Only capital area and adjacent counties included, QDM-3.
α_i	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix	Appendix
RDIS	0.000182 (0.29)	-0.001012 (-2.10)	-0.002898 (-3.27)	-0.014536 (-3.31)	-0.005733 (-4.60)	-0.379451 (-0.57)
RDIS^2			4.76E-06 (4.06)	8.09E-05 (3.14)	1.55E-05 (3.84)	0.004684 (0.56)
RDIS^3					-9.94E-09 (-2.56)	-1.85E-05 (-0.55)
TINC	0.000211 (3.55)	0.000360 (7.09)	0.000189 (3.21)	0.000375 (7.83)	0.000176 (3.01)	0.000370 (7.36)
HAGE	-0.009154 (-3.86)	-0.008640 (-2.14)	-0.009493 (-4.38)	-0.010205 (-3.10)	-0.009489 (-4.33)	-0.010678 (-3.36)
HSIZ	-0.000469 (-1.34)	-0.001160 (-1.53)	-0.000506 (-1.48)	-0.001076 (-1.44)	-0.000541 (-1.57)	-0.001068 (-1.42)
TUNN	-0.015257 (-0.42)	-0.013945 (-0.48)	-0.005254 (-0.14)	-0.003126 (-0.12)	-0.005441 (-0.15)	-0.002379 (-0.09)
POPU	1.10E-05 (3.37)	2.41E-06 (-0.48)	1.17E-05 (3.67)	1.66E-06 (0.64)	1.22E-05 (3.84)	1.90E-06 (0.70)
ALEA	0.158767 (3.02)		0.220563 (3.90)		0.221995 (4.13)	
INBA	-9.499603 (-6.67)	-5.351593 (-3.21)	-9.078067 (-6.49)	-5.481211 (-3.31)	-9.036768 (-6.55)	-5.236690 (-3.54)
HNPP	-2.191608 (-2.53)	0.033016 (0.02)	-1.500418 (-1.52)	-0.193376 (-0.15)	-1.187269 (-1.18)	0.019051 (0.02)
E1(-1)	0.374623 (3.18)	0.543351 (3.86)	0.348526 (2.97)	0.543893 (3.49)	0.331588 (2.75)	0.550398 (3.37)
AMPD, 0-728 km	0.000182	-0.001012	0.000567		0.005551	
AMPD, 0-120 km	0.000182	-0.001012	-0.002341	-0.005071	-0.003919	0.168577
n	207	66	207	66	207	66
R ²	0.91	0.96	0.91	0.96	0.91	0.96
Adjusted R ²	0.89	0.95	0.90	0.95	0.90	0.95
F-value	62	89	63	88	61	81
Durbin Watson	1.87	2.13	1.88	2.18	1.88	2.15
Log-likelihood						
Serial correlation (t-statistics)	-0.06	-1.85	-0.06	-2.37	0.02	-2.15
Jarque-Bera probability	0.000000	0.214581	0.000000	0.111670	0.000000	0.110077

Dependent Variable: LOG (HPRI). Method: Pooled least squares. White Heteroscedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance. Values in parentheses are t-statistics. AMPD = Average marginal propensity to distance. Jarque-Bera probability > 0.05 confirms the null hypothesis.

A reasonable criticism of this analysis is that data for mortgage interest rate, lot size and the supply side of the housing market are absent. Reliable data for lot size

was not available. Its absence is however not so serious for this analysis as one could expect, due to the homogeneity of lot sizes in the Icelandic real estate market. Furthermore, reliable data on mortgage interest rates and the supply side were not available for the entire period. Reliable data was available for the mortgage interest rate (INBA) from 1990-2005 and for the supply side (HNPP) from 1994-2005. Therefore, the analysis was repeated along with an explanatory variable for the mortgage interest rate and the supply side in order to improve the estimation (Table 6).

The results were in line with the previous results. The parameters were slightly different, but the signs were still the same. The quadratic distance model still seems to be the most appropriate one for the entire country and the semi-logarithm model most appropriate for the conurbation area.

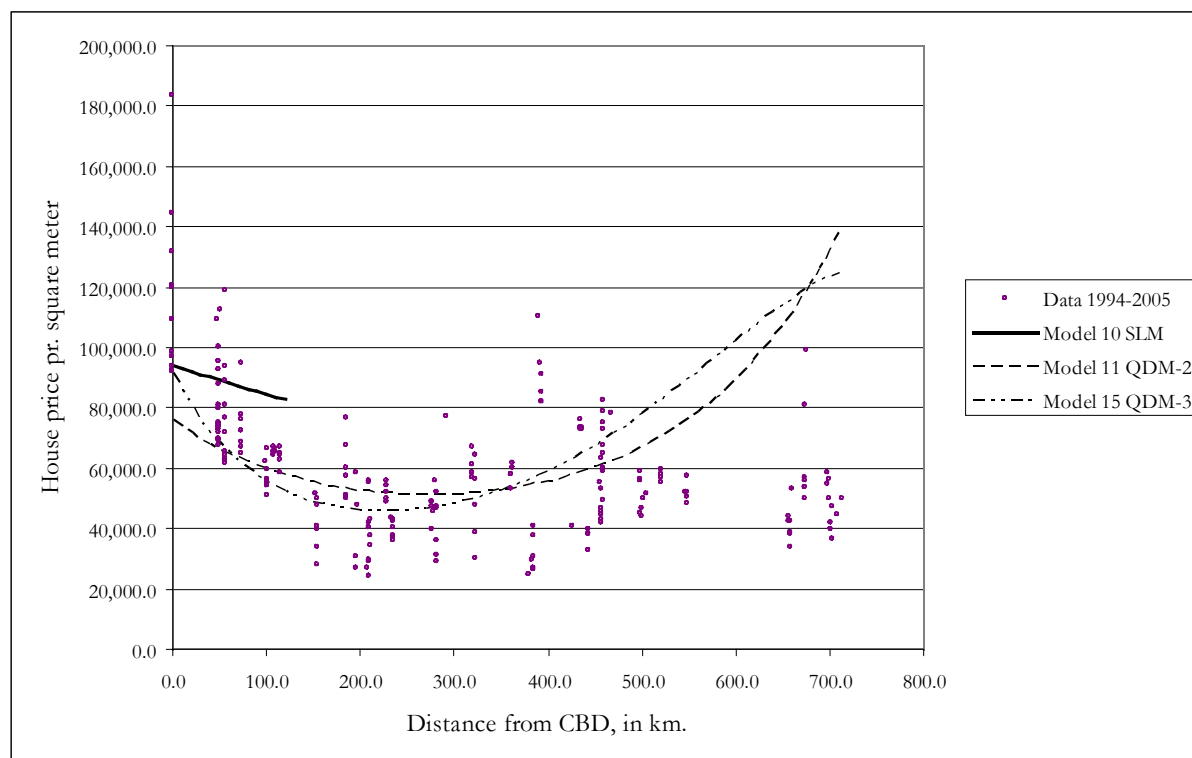


Figure 4. The distance gradients for Iceland according to the fixed effect model, with the addition of the mortgage interest rate. A simulation of the result of Model 11 for all counties and Model 10 for the conurbation area.

A Wald test was performed in order to confirm the relevance of the additional variable of the second-order quadratic distance model (Model 3), $rdis^2$. It returned an F-value of 16.49, which was the expected outcome and confirms the relevance of $rdis^2$. Comparable tests were performed for the third-order quadratic distance model (Model 5) and an F-value of 6.56 confirmed further improvement. However,

according to the Jarque-Bera probability, the residuals are normally distributed only for the model of the conurbation area but not in the case of all counties (Table 6).

The presence of the mortgage interest rate and the supply of houses reduced the impact of reduced distance, as suggested by Capozza and Helsley (1989). Overall, however, the model is relatively stable.

The results are, however, to some extent inconclusive when it comes to the behavior at the far end of the distance scale. The relationship becomes strongly positive, which is not easily explained. Informal observation and professional intuition suggested a much weaker positive slope or a slope close to zero. Further analysis would be needed to resolve this question. The problem may be traceable to the spatially scattered data sample. A sample of municipalities rather than counties might return more conclusive and logical results.

Conclusion

The aim of this study was to measure the influence of transportation improvements on the local real price of houses in Iceland. The analysis was based on annual average house prices, distance from the CBD (the capital area), total household income, and several other relevant explanatory variables for all counties in Iceland from 1981 through 2005. Furthermore, separate analyses were carried out for the entire country and for the conurbation area only, in order to gain a better understanding of the situation and to strengthen the international comparability of the results. The data were analyzed with a fixed-effect model in several different versions. A semi-logarithm version of the model was most appropriate for the conurbation area, while a third-degree quadratic distance model was most appropriate for the all-county analysis.

The analysis clearly shows that the relationship between local real house prices in Iceland and each county's distance from the CBD is statistically significant and negative. This means that transportation improvements which reduce the distance from the CBD increase the local price of houses. This generalization is subject to certain limitations. A decrease of one kilometer in the distance between a county and the CBD increased the real price of housing in that county by 0.26% when the model was used to analyze the conurbation area only – that is, counties within the range of 0-120 km from the CBD. When the geographical scope of the model was extended and the model was tested for all counties, the corresponding figure was 0.5% in the range of 0-120 km from the CBD. Beyond 120 km, this negative correlation continued only until the distance reached 165 km from the CBD; beyond 165 km, the correlation became positive. The result for all counties implies that the relationship is strictly convex with respect to distance, especially in the range of 0-165 km from the CBD. This means that transportation improvements close to CBDs generally have a greater marginal impact on the local real price of houses than those which are farther away. A logical explanation of this is that the inhabitants of the areas adjacent to the capital

area have higher preferences for access over amenity values than inhabitants of more distant areas. Furthermore, there are practical limits on the distance from the CBD to which commuting behavior and counterurbanization can extend.

The general hypothesis that stems from this analysis is that in thinly populated countries with only one CBD, such as Iceland, transportation improvements which reduce the distance from a county to the CBD tend to increase local house prices within the range of 165 kilometers from the CBD, but reduce house prices beyond that. The results suggest that the increase will be largest for counties close to the CBD than those which are farther away. However, given reasonable skepticism regarding the results for locations beyond 165 km from the CBD, further analysis would be recommended. The author himself is attempting to collect data for a comparable analysis based on Icelandic municipalities rather than counties. This would enlarge the number of data points (especially regarding distance) and improve their density.

Appendix I: Multicollinearity

The following tables show the correlation coefficients between the explanatory variables of the data samples behind the present analyses, one for each period and geographical area. The periods involved are 1981-2005 and 1995-2005. The areas are the entire country and the conurbation area. The correlation coefficients confirm that there are negligible internal correlations and there is no serious threat of multicollinearity (Table 7 and Table 8). However, in the sample for the conurbation area only, the test suggests multicollinearity between the variables for local population (POPU) and road distance (RDIS, see Table 9 and Table 10). No attempts were made to compensate for this, for several reasons. One of the reasons was that the model for the conurbation area was not essential for confirming the convexity of the relationship between local house prices and transportation improvements.

Table 7. Correlation test between explanatory variables for all counties, 1982-2005. 419 observations.

	RDIS	TINC	HAGE	HSIZ	TUNN	POPU	ALEA
RDIS	1.0000						
TINC	-0.0569	1.0000					
HAGE	0.0445	0.4132	1.0000				
HSIZ	0.0795	0.1096	0.1997	1.0000			
TUNN	0.1138	0.4898	0.4026	0.3443	1.0000		
POPU	-0.3530	0.1829	-0.0638	-0.2700	-0.1591	1.0000	
ALEA	0.1210	0.1484	0.0115	0.0087	0.1205	-0.0122	1.0000

Table 8. Correlation test between explanatory variables for all counties, 1995-2005. 208 observations.

	RDIS	TINC	HAGE	HSIZ	TUNN	POPU	ALEA	INBA	HNPP
RDIS	1.0000								
TINC	-0.0596	1.0000							
HAGE	0.1453	0.1025	1.0000						
HSIZ	0.1232	-0.2126	-0.0238	1.0000					
TUNN	0.2601	0.2348	0.2715	0.2239	1.0000				
POPU	-0.3448	0.2768	-0.1748	-0.3065	-0.2551	1.0000			
ALEA	0.1852	0.1543	-0.0451	-0.0264	0.0985	-0.0158	1.0000		
INBA	0.0212	-0.3581	-0.0525	0.0249	-0.1475	-0.0059	-0.1712	1.0000	
HNPP	0.2275	0.0350	0.2479	0.2083	0.3518	-0.0682	-0.0442	-0.1926	1.0000

Table 9. Correlation test between explanatory variables for the conurbation area, 1982-2005. 144 observations.

	RDIS	TINC	HAGE	HSIZ	TUNN	POPU	ALEA
RDIS	1.0000						
TINC	-0.3550	1.0000					
HAGE	0.0139	0.5748	1.0000				
HSIZ	0.2541	0.3304	0.5025	1.0000			
TUNN	0.0091	0.2923	0.3567	0.4449	1.0000		
POPU	-0.7977	0.2662	0.0236	-0.3817	-0.1826	1.0000	
ALEA	.	.	.	.	.	.	.

Table 10. Correlation test between explanatory variables for the conurbation area, 1995-2005. 66 observations.

	RDIS	TINC	HAGE	HSIZ	TUNN	POPU	ALEA	INBA	HNPP
RDIS	1.0000								
TINC	-0.4406	1.0000							
HAGE	0.4811	0.2040	1.0000						
HSIZ	0.5402	-0.1722	0.1630	1.0000					
TUNN	0.1114	0.0467	0.2635	0.3976	1.0000				
POPU	-0.7970	0.3617	-0.2661	-0.5686	-0.2928	1.0000			
ALEA	.	.	.	.	.	.	.		
INBA	0.0599	-0.4134	-0.0265	-0.0396	-0.0846	-0.0130	.	1.0000	
HNPP	-0.1402	0.2502	-0.0100	0.1263	0.2355	0.3623	.	-0.4028	1.0000

Appendix II: Theoretical model

According to Fujita (1989), the consumer maximizes his utility by choosing the best combination of lot size, s , and compensated goods, z , with respect to distance, r , when it comes to the choice of residence.

$$\max_{r,z,s} U(z,s),$$

The consumer maximizes his utility with respect to his budget constraint. The total expenditures are divided between the house price, h , compensated goods, z , and transport cost, T . Furthermore, house prices are dependent on the lot size, s , and distance, r , and the transport cost is obviously dependent on distances. Thus, the maximum problem becomes subject to the following constraint,

$$z + h(r)s = Y - T(r)$$

The bid-rent curve will be found by solving the following maximization problem, defined by the following Lagrange function,

$$L = U(z, s) - \lambda(Y - T(r) - z - h(r)s)$$

Thus, the first order condition becomes:

$$\frac{\partial L}{\partial z} = \frac{\partial U}{\partial z} + \lambda = 0 \quad (9)$$

$$\frac{\partial L}{\partial s} = \frac{\partial U}{\partial s} + \lambda(h(r)) = 0 \quad (10)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = Y - T(r) - z - h(r)s = 0 \quad (11)$$

Eq. 9 can be rewritten as:

$$\frac{\partial U}{\partial z} = -\lambda$$

Furthermore, Eq. 10 can be rearranged as follows,

$$h(s) = -\frac{\frac{\partial U}{\partial s}}{\lambda}$$

Thus, by embedding (6) into (7)

$$h(s) = \frac{\frac{\partial U}{\partial s}}{\frac{\partial U}{\partial z}}$$

Eq. 11 can be rewritten as

$$h(s) = \frac{Y - T(r) - z}{s}$$

The following definition is helpful at this point: “the bid rent $\psi(r, u)$ is the maximum rent per unit of land that a household can pay for residing at distance r while enjoying a fixed utility level, u ” (Fujita, 1989). Thus the relationship for the bid-rent curve becomes

$$\psi(r, u) = \max_{z, s} \left\{ \frac{Y - T(r) - z}{s} \mid U(z, s) = u \right\} \quad (12)$$

It can be confirmed, and should be rather obvious, that the maximum rent per unit of land is positively related to income, Y , and negatively related to distance, r , transport cost, T , compensated goods, z , and lot size, s .

According to Fujita (1989, pp. 16, 26; Kiel & McClain, 1995a, pp. 314-315) and Kiel and McClain, the general context from the basic model in Eq. 12 can be derived through a log linear utility function into an equation of the following form:

$$h(r) = Ae^{-br} \quad (13)$$

where h is the land value and A and b are positive constants. By taking the natural logarithm of both sides, Eq. 13 becomes

$$\ln h(r) = \ln A - br \quad (14)$$

This equation is commonly known in this field of research, as argued before.

Acknowledgements

The author is grateful for the supervision of Gylfi Magnússon and Sveinn Agnarsson. Furthermore, the author is thankful for general comments from Ívar Jónsson, Lilja Mósesdóttir, and Þorbergur Þórsson. Financial support for this research came from the Regional Development Office of West Iceland, Bifröst School of Business, the Icelandic Regional Development Institute, and the Icelandic Road Administration.

References

- Alonso, W. (1964). *Location and land use*. Cambridge: Harvard University Press.
- Archer, W. R., Gatzlaff, D. H., & Ling, D. C. (1996). Measuring the importance of location in house price appreciation. *Journal of Urban Economics*, 40(3), 334-353.
- Bae, C.-H. C., Jun, M.-J., & Park, H. (2003). The impact of Seoul's subway Line 5 on residential property values. *Transport Policy*, 10(2), 85-94.

- Baldwin, R. E. (2001). Core-periphery model with forward-looking expectations. *Regional Science and Urban Economics*, 31(1), 21-49.
- Baldwin, R. E., Forslid, R., Martin, P., Ottaviano, G., & Robert-Nicoud, F. (2003). *Economic geography and public policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Blanchard, O. J. (1987). [Vector autoregressions and reality]: comment. *Journal of Business & Economic Statistics*, 5(4), 449-451.
- Bowes, D. R., & Ihlanfeldt, K. R. (2001). Identifying the impacts of rail transit stations on residential property values. *Journal of Urban Economics*, 50(1), 1-25.
- Capozza, D. R., & Helsley, R. W. (1989). The fundamentals of land prices and urban growth. *Journal of Urban Economics*, 26(3), 295-306.
- Case, K. E., & Mayer, C. J. (1996). Housing price dynamics within a metropolitan area. *Regional Science and Urban Economics*, 26(3-4), 387-407.
- Cunningham, C. R. (2006). House price uncertainty, timing of development, and vacant land prices: evidence for real options in Seattle. *Journal of Urban Economics*, 59(1), 1-31.
- Dahms, F., & McComb, J. (1999). 'Counterurbanization', interaction and functional change in a rural amenity area – a Canadian example. *Journal of Rural Studies*, 15(2), 129-146.
- De Bruyne, C., & Van Hove, J. (2006). *Explaining the spatial variation in housing price: an economic geographic approach*. Paper presented at the ECOMOD urban and regional modeling, 1-2 June 2006, Brussels, Belgium.
- Eshet, T., Baron, M. G., Shechter, M., & Ayalon, O. (2007). Measuring externalities of waste transfer stations in Israel using hedonic pricing. *Waste Management*, 27(5), 614-625.
- Evans, A. W. (1973). *The economics of residential location*. London: MacMillan.
- Fujita, M. (1989). *Urban economic theory: land use and city size*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fujita, M., & Thisse, J.-F. (2002). *Economics of agglomeration: cities, industrial location, and regional growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gibbons, S., & Machin, S. (2005). Valuing rail access using transport innovations. *Journal of Urban Economics*, 57(1), 148-169.
- Haurin, D. R., & Brasington, D. (1996). School quality and real house prices: inter- and intrametropolitan effects. *Journal of Housing Economics*, 5(4), 351-368.
- Kiel, K. A., & McClain, K. T. (1995a). The effect of an incinerator siting on housing appreciation rates. *Journal of Urban Economics*, 37(3), 311-323.
- Kiel, K. A., & McClain, K. T. (1995b). House prices during siting decision stages: the case of an incinerator from rumor through operation. *Journal of Environmental Economics and Management*, 28(2), 241-255.
- Kiel, K. A., & Zabel, J. E. (1996). House price differentials in U.S. cities: household and neighborhood racial effects. *Journal of Housing Economics*, 5(2), 143-165.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- McCann, P. (2001). *Urban and regional economics*. Oxford: Oxford University Press.
- McDonald, J. F., & Osuji, C. I. (1995). The effect of anticipated transportation improvement on residential land values. *Regional Science and Urban Economics*, 25(3), 261-278.
- McMillen, D. P. (2003). The return of centralization to Chicago: using repeat sales to identify changes in house price distance gradients. *Regional Science and Urban Economics*, 33(3), 287-304.

- McMillen, D. P. (2004). Airport expansions and property values: the case of Chicago O'Hare Airport. *Journal of Urban Economics*, 55(3), 627-640.
- Mitchell, C. J. A. (2004). Making sense of counterurbanization. *Journal of Rural Studies*, 20(1), 15-34.
- Muth, R. F. (1969). *Cities and housing: the spatial pattern of urban residential land use*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sheppard, S., & Stover, M. E. (1995). The benefits of transport improvements in a city with efficient development control. *Regional Science and Urban Economics*, 25(2), 211-222.
- Smersh, G. T., & Smith, M. T. (2000). Accessibility changes and urban house price appreciation: a constrained optimization approach to determining distance effects. *Journal of Housing Economics*, 9(3), 187-196.
- Stockdale, A., Findlay, A., & Short, D. (2000). The repopulation of rural Scotland: opportunity and threat. *Journal of Rural Studies*, 16(2), 243-257.
- Tyrvainen, L., & Miettinen, A. (2000). Property prices and urban forest amenities. *Journal of Environmental Economics and Management*, 39(2), 205-223.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge: MIT Press.

About the author

Vífill Karlsson is assistant professor at the University of Akureyri and a consultant for the Regional Development Office of West Iceland. E-mail: vifill@vesturland.is.

POLICY ARTICLE

Áframhald alþjóðavæðingar íslenskra fyrirtækja í samvinnu við alþjóðafjármálastofnanir í skugga bankakreppu

Hilmar Þór Hilmarsson

Ágrip: Á undanförunum árum hafa mörg íslensk fyrirtæki verið að alþjóðavæða starfsemi sína. Ljóst er að íslensk fyrirtæki hafa yfir að ráða þekkingu og reynslu sem gæti nýst á nýmörkuðum í framtíðinni, ekki síst í orkumálum. Orkuframkvæmdir eru oft fjármagnsfrekar og hafa langan endurgreiðslutíma. Vegna yfirstandandi bankakreppu verður fjármögnun verkefna á nýmörkuðum mun vandasamari en áður var og því má telja að fjármögnun verkefna í samvinnu við alþjóðafjármálastofnanir sé kostur sem íslensk fyrirtæki þurfi að skoða í vaxandi mæli. Alþjóðafjármálastofnanir leggja almennt áherslu á samstarf við einkafyrirtæki til að stuðla að auknum hagvexti og minni fátækt í heiminum. Þjónustan sem þessar stofnanir bjóða einkafyrirtækjum er t.d.: (i) fjármögnun í formi eiginfjár þátttöku og/eða láns, (ii) tryggingar gegn stjórnmálaáhættu, (iii) tækniaðstoð, (iv) ráðgjöf og/eða upplýsingar. Í þessari grein verður fjallað um þessa þjónustu alþjóðafjármálastofnana við einkageirann á nýmörkuðum og rætt um í hvaða tilvikum samstarf við þessar stofnanir geti nýst íslenskum fjárfestum. Þær stofnanir sem verða skoðaðar eru: (i) Alþjóðabankinn, (ii) Endurreisnar- og þróunarbanki Evrópu (iii) Þróunarbanki Asíu, (iv) Þróunarbanki Ameríku og (v) Þróunarbanki Afríku.

Lykilorð: alþjóðavæðing fyrirtækja, nýmarkaðir,
alþjóðafjármálastofnanir, bankakreppa

Abstract: In recent years many Icelandic companies have been going through a process of internationalization. It is clear that Icelandic companies possess knowledge and experience that could be useful in emerging markets in the future, including in the energy sector. Energy projects are often capital intensive and have long repayment periods. Because of the ongoing banking crisis project financing in emerging markets will be more problematic than before and therefore project funding in partnership with international financial institutions could be an option which Icelandic firms increasingly need to consider. International financial institutions generally emphasize partnership with the private sector to increase economic growth and reduce poverty in the world. The services that international financial institutions offer are, for example: (i) equity financing and/or loans, (ii) investment guarantees against political risks (or non-commercial risks), (iii) technical assistance, and (iv) advisory services and/or information. This article will discuss the services that international financial institutions offer the private sector in emerging markets and in which cases this service could be useful for Icelandic investors. The institutions discussed will be: (i) the World Bank Group, (ii) the European Bank for Reconstruction and Development,

(iii) the Asian Development Bank, (iv) the Inter-American Development Bank, and (v) the African Development Bank.

Keywords: internationalization of firms, emerging markets, international financial institutions, banking crisis

Inngangur

Á undanförnum árum hafa mörg íslensk fyrirtæki verið að alþjóðavæða starfsemi sína. Ljóst er að íslensk fyrirtæki hafa yfir að ráða þekkingu og reynslu sem gæti nýst á nýmörkuðum (*emerging markets*) ekki síst í orkumálum. Orkuframkvæmdir eru í eðli sínu fjármagnsfrekar og hafa langan endurgreiðslutíma. Vegna yfirstandandi bankakreppu verður fjármögnum verkefna á nýmörkuðum mun vandasamari en áður var og því má telja að fjármögnun verkefna í samvinnu við alþjóðafjármálstofnanir sé kostur sem íslensk fyrirtæki þurfi að skoða í vaxandi mæli. Vera má að töluverður tími líði áður en íslensk orkufyrirtæki geta hafið útrás að nýju. Ýmsir aðilar hafa þó látið í ljós þá skoðun að nýting auðlinda Íslands muni skapa möguleika fyrir þjóðina til að vinna sig úr núverandi efnahagsvanda og má meðal annars nefna nýlega grein Michael Porter og Christian Ketels sem báðir eru prófessorar við Harvard-háskóla (Porter og Ketels, 2008) og viðtal við Guðna Jóhannesson orkumálastjóra („Bjart yfir orkumálum þjóðarinnar“, 2008). Mikilvægt hlýtur þó að teljast að þegar íslensk fyrirtæki ráðast í útrás á þessu sviði að nýju að þau tryggi sér trausta og öfluga samstafsaðila, bæði til þess að tryggja betri aðgang að fjármagni, og líka vegna þess að Ísland er smáþjóð sem getur mátt sín lítils ef ágreiningur kemur upp við stærri þjóðir.

Einkageirinn og alþjóðafjármálastofnanir á nýmörkuðum

Einkageirinn gegnir mikilvægu hlutverki í uppbyggingarstarfi á nýmörkuðum og leggja alþjóðafjármálastofnanir í vaxandi mæli áherslu á samstarf við einkafyrirtæki til að stuðla að auknum hagvexti og minnkun fátæktar í heiminum. Þegar talað er um nýmarkaði í þessari grein er átt við lönd með lágar eða meðaltekjur á íbúa skv. Alþjóðabankanum (sjá t.d. International Finance Corporation, 2006). Sú þjónusta sem þessar stofnanir bjóða upp á á nýmörkuðum er t.d.: (i) fjármögnun í formi eiginfjárbátttöku og/eða láns, (ii) tryggingar t.d. gegn stjórnmálaáhættu, (iii) tækniaðstoð, (iv) ráðgjöf og/eða upplýsingar. Auk þess eiga þessar stofnanir í viðræðum við stjórnvöld nýmarkaða um bættu efnahagsstjórn meðal annars með það að markmiði að skapa hagstæðara viðskipta- og fjárfestingaumhverfi fyrir einkafyrirtæki. Þá lána alþjóðafjármálastofnanir til hins opinbera til ýmissa verklegra framkvæmda (*projects*) t.d. í orkumálum, vegamálum, og í fjármálageiranum, og gera um leið kröfu um að verkin séu boðin út. Þannig skapast tækifæri fyrir einkafyrirtæki að bjóða í framkvæmdir á vegum hins opinbera.

Í þessari grein verður fjallað um þessa þjónustu alþjóðafjármálastofnana við einkageirann og rætt um í hvaða tilvikum samstarf við þessar stofnanir geti nýst íslenskum fjárfestum á nýmörkuðum. Þessar stofnanir starfa einnig með opinbera geiranum en um þá starfsemi verður lítið fjallað hér.

Þær stofnanir sem skoðaðar verða eru eftirfarandi:

- (i) Alþjóðabankinn (*World Bank Group*), <http://www.worldbank.org>
- (ii) Endurreisnar- og þróunarbanki Evrópu (*European Bank for Reconstruction and Development*, EBRD), <http://www.ebrd.org>
- (iii) Þróunarbanki Asíu (*Asian Development Bank*, AsDB), <http://www.adb.org>
- (iv) Þróunarbanki Ameríku (*Inter-American Development Bank*, IDB), <http://www.iadb.org>
- (v) Þróunarbanki Afríku (*African Development Bank*, AfDB), <http://www.afdb.org>

Alþjóðabankinn hefur þá sérstöðu meðal þeirra stofnana sem hér er fjallað um að hann starfar í öllum þeim heimsálfum þar sem nýmarkaðslönd er að finna. EBRD afmarkar sig við Evrópu og Mið-Asíu, AsDB starfar í Asíu og í Kyrrahafsríkjum, AfDB í Afríku og IDB í Mið- og Suður-Ameríku. Þó allir bankarnir nema Alþjóðabankinn takmarki starfsemi sína við ákveðnar álfur eiga svæðabankarnir það sameiginlegt að mörg aðildarríkja þeirra eru utan þeirra svæða sem þeir starfa á. T.d. eru öll Norðurlöndin nema Ísland aðilar að AsDB, AfDB og IDB.

Meginmarkmið allra þeirra stofnana, sem að ofan eru taldar, er að örva hagvöxt og minnka eða eyða fátækt í þeim löndum sem þær aðstoða. Til að ná markmiðum sínum eiga þessar stofnanir í stöðugum viðræðum við þróunarríki um bætta efnahagsstjórn. Deila má um samband góðrar efnahagsstjórnar og hagvaxtar og um samband hagvaxtar og minnkunar fátæktar í þróunarríkjum og hafa ýmsir fræðimenn fjallað um þetta á undanförunum árum og áratugum. Ljóst er að til lengri tíma lítið vinnst stríðið gegn fátækt í heiminum ekki nema með hagvexti í fátækustu löndum heimsins. Fræg er rannsókn Burnside og Dollar sem sýndi að þróunaraðstoð skilar aðeins hagvexti í löndum, sem hafa góða efnahagsstjórn (*good economic policy*) (Burnside og Dollar, 2000). Burnside og Dollar drógu meðal annars þá ályktun að til þess að auka mætti áhrif þróunaraðstoðar á hagvöxt þróunarríkja þyrfti að leggja aukna áherslu á að skilyrða þróunaraðstoð við góða efnahagsstjórn í viðkomandi þróunarríki. Fleiri fræðimenn hafa gert sambærilegar rannsóknir og komist að svipuðum niðurstöðum meðan aðrir draga niðurstöður rannsókna Burnside og Dollars nokkuð í efa (sjá t.d. Easterly, Levine og Roodman, 2004). Easterly, Levine og Roodman afneita niðurstöðum Burnside og Dollars ekki alfarið en benda á að frekari rannsókna sé þörf. Ólíklegt er að endanleg niðurstaða fáiist í þetta mál á næstunni eða að töfralausnir finnist. Þó verður að telja líklegt að hagkerfi, sem hafa trausta efnahagsstjórn, eru opin fyrir viðskiptum við önnur lönd, stunda markaðsbúskap, hafa lög og reglugerðir sem skapa heilbriggt umhverfi fyrir einkageirann, aðhald í ríkisfjármálum, hóflega skuldabyrði, stöðugt verðlag, heiðarleika og lýðræði, vaxi

hraðar en hagkerfi þar sem efnahagsstjórn er í ólestri og spilling er ríkjandi (sjá t.d. Rajan, 2005). Einnig verður að telja líklegt að fjárfesting í mennta- og heilbrigðismálum bæti ekki aðeins lífskjör fólks heldur örvi hagvöxt til lengri tíma.

Í viðræðunum um bætt efnahagsstjórn nýmarkaða hafa alþjóðafjármálastofnanirnar lagt vaxandi áherslu á að landið sem aðstoðina þiggur leiði viðræðurnar og er þá gjarnan talað um eignarhald landsins (*country ownership*) á þeirri stefnu sem á endanum er tekin. Með umræðum um efnahagsumbætur og þeirri ráðgjafabþjónustu sem venjulega fylgir geta alþjóðafjármálastofnanir þó haft mótandi áhrif á efnahagsstefnu landa. Þessar stofnanir veita líka oft fjárlagastuðning (*budget support*) sem er háður skilyrðum (*conditions*) um að framkvæma þær umbætur sem samið hefur verið um, og veita tækniaðstoð til að aðstoða stjórnvöld landanna við framkvæmd efnahagsumbótanna. Allar þessar stofnanir eiga það sameiginlegt að leggja mikla áherslu á bætt viðskipta- og fjárfestingaumhverfi fyrir fyrirtæki á nýmörkuðum. Slíkt er gert m.a. til að örva alþjóðaviðskipti og auka erlenda fjárfestingu sem aftur er ein meginforsenda hagvaxtar í löndunum.

Ísland er aðeins aðili að tveimur þeirra stofnana sem fjallað verður um í þessari grein, það er Alþjóðabankanum og EBRD, og verður því meðal annars rætt um hvort ástæða sé til þess að Ísland sækir um aðild að hinum þremur stofnunum (þ.e. AsDB, IDB og AfDB) m.a. til að styrkja alþjóðavæðingu íslenskra fyrirtækja. Þetta er mikilvæg spurning sérstaklega í ljósi þess að íslenskir fjárfestar hafa verið með fyrirætlanir um stórar fjárfestingar, sérstaklega í orkumálum, í löndum sem geta talist áhættusöm og má því ætla að þjónusta þessara stofnana geti haft meiri þýðingu fyrir íslensk fyrirtæki en áður var. Auk þess mun yfirstandandi fjármálakreppa gera fjármögnun verkefna mun vandasamari en áður var. Dæmi um íslensk fyrirtæki á sviði orkumála eru Enex, Geysir Green Energy, Reykjavík Energy Invest.¹ Dæmi um fyrirhugaða starfsemi og/eða fjárfestingar í orkumálum eru í Asíulöndum eins og Indónesíu, Filippseyjum og Kína; í Evrópu Ungverjaland og Pólland; og í Afríku hafa verið ráðagerðir um framkvæmdir í Djibouti, o.s.frv.

Ljóst er að eftirspurn eftir rafmagni á næstu árum og áratugum mun vaxa mikið og langmest á nýmörkuðum (sjá t.d. Tooman, 2004). Þessi þróun getur skapað mikla möguleika fyrir íslenska fjárfesta og sérfræðinga í orkumálum. Jafnframt er ljóst að aukin áhætta getur fylgt fjárfestingu yfir landamæri (sjá t.d. Meldrum, 2000). Þetta á sérstaklega við þegar fjárfest er á nýmörkuðum í verkefnum sem hafa langan endurgreiðslutíma. Ein leið fjárfesta til þess að draga úr þessari áhættu er samstarf við þær alþjóðafjármálastofnanir sem fjallað verður um í þessari grein.

1 Upplýsingar um verkefni þessara fyrirtækja á erlendri grund er meðal annars að finna á heimasíðum þeirra, sjá: <http://www.enex.is> (Enex); <http://www.rei.is> (Reykjavík Energy Invest); og <http://www.geysirgreenenergy.com> (Geysir Green Energy).

Alþjóðabankinn og stofnanir hans

Alþjóðabankinn var stofnaður árið 1945 og eru höfuðstöðvar hans í Washington, D.C. Ísland var í hópi stofnaðila bankans. Bankinn var upphaflega settur á fót til þess að endurreisa Evrópu eftir eyðileggingu seinni heimsstyrjaldarinnar. Á síðustu áratugum hefur starfsemi hans snúist um að þjóna þróunarlöndum og stuðla að uppbyggingu meðal þeirra. Alþjóðabankinn skiptist nú í eftirfarandi fimm stofnanir:

- (i) Alþjóðabanki til enduruppbyggingar og þróunar (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) stofnaður árið 1945.
- (ii) Alþjóðaframfarastofnunin (*International Development Association, IDA*) stofnuð árið 1960.
- (iii) Alþjóðalánastofnunin (*International Finance Corporation, IFC*) stofnuð árið 1956.
- (iv) Fjölpjódlega fjárfestingarábyrgðastofnunin (*Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA*) stofnuð árið 1988.
- (v) Alþjóðlega stofnunin til lausnar fjárfestingadeilum (*International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID*) stofnuð árið 1966.

Alþjóðabanki til enduruppbyggingar og þróunar, IBRD, lánar til meðaltekjulanda. Til meðaltekjulanda teljast t.d. flest lönd Mið- og Austur-Evrópu og Eystrasaltsríkin. IBRD lánar til hins opinbera á vöxtum sem eru nokkru lægri en markaðsvextir og krefst stofnunin ríkisábyrgðar á þeim lánum sem hún veitir. Íslensk fyrirtæki geta því ekki tekið lán hjá stofnuninni. Aftur á móti krefst stofnunin þess að þau verkefni sem hún fjármagnar séu boðin út og geta íslensk fyrirtæki því tekið þátt í útboðum hennar og selt henni ráðgjafapjónustu.

Alþjóðaframfarastofnunin, IDA, lánar til fátækustu þróunarlandanna á góðum kjörum (*concessional loans*). Líkt og með IBRD lánar stofnunin til hins opinbera og krefst ríkisábyrgðar á þeim lánum sem hún veitir. Þar sem lán IDA eru til fátækustu þróunarlandanna eru þau vaxtalaus, án afborgana fyrstu 10 árin, og greiðast upp á fjörutíu árum. Mörg Afríkulönd sunnan Sahara (*Sub-Saharan Africa*) fá lán hjá IDA. Líkt og með IBRD hafa íslensk fyrirtæki möguleika á að taka þátt í útboðum sem fjármögnuð eru af stofnuninni og selja ráðgjafapjónustu vegna þeirra verkefna sem stofnunin fjármagnar.

Auk lána til verklegra framkvæmda veita IBRD og IDA lán sem krefjast kerfislægra breytinga (*structural adjustment*). Slík lán eru veitt með skilyrðum (*conditions*) meðal annars um bætt efnahagsstjórn og stjórnsýslu lántökulandanna.

Alþjóðalánastofnunin, IFC, hefur það hlutverk að örva einkaframtak og aðstoða einkafyrirtæki á nýmörkuðum. Hún veitir lán og kaupir hlutafé í arðvænlegum verkefnum (*viable projects*). Þar sem lán IFC eru til einkageirans eru þau án ríkisábyrgðar. Stofnunin getur aðstoðað einkafyrirtæki við að útvega (*mobilize*) fjármagn frá öðrum aðilum. Hún veitir tæknaðstoð (*technical assistance*) og ráðgjafapjónustu (*advisory services*).

Þátttaka IFC í verkefnum veitir visst öryggi og tryggingu fyrir fjárfesta á nýmörkuðum. Stofnunin aðstoðar við samningagerð, og þátttaka hennar dregur úr stjórn málaáhættu. Þátttaka IFC getur virkað sem hvati (*catalyst*) fyrir aðra fjárfesta og lánveitendur að taka þátt í verkefnum á nýmörkuðum.

Alþjóðalánastofnunin og Alþjóðabankinn bjóða einnig uppá sjóð sem ætlaður er fyrir samstarf við sveitarfélög (*the Municipal Fund*) sem krefst ekki ríkisábyrgðar. Sjóðnum er meðal annars ætlað að stuðla að verkefnum á sviði orkumála (t.d. hitaveituframkvæmda), vatnsveitu, og samgöngumála o.s.frv. og gæti því verið athyglisverður vettvangur samstarfs fyrir íslensk fyrirtæki meðal annars vegna þess að oft er um að ræða fjármagnsfrek fyrirtæki.

Alþjóðalánastofnunin stjórnar tækniráðgjafasjóðum (*Technical Assistance Trust Funds*) sem þróuð aðildarríki hennar fjármagna og er í raun styrkur frá þróuðum ríkjum til nýmarkaða. Einn slíkur sjóður er fjármagnaður af íslenska ríkinu. Tækniráðgjafasjóðir IFC leggja meðal annars til fé til þess að undirbúa verkefni á vegum einkageirans á nýmörkuðum, t.d. til að gera hagkvæmnisathuganir (*preparation of feasibility studies*), og undirbúa einkavæðingu (*technical advisory services on privatizations*). Tækniráðgjafasjóðunum er stjórnað eftir reglum IFC í samráði við löndin sem gefa féð (*donors*).

IFC rekur ráðgjafapjónustu vegna erlendrar fjárfestingar (*Foreign Investment Advisory Service, FIAS*, www.fias.net) síðan 1985. FIAS veitir stjórnvöldum nýmarkaða m.a. ráð vegna lagasetningar, stefnumörkunar, reglugerða og stofnana sem tengjast erlendra fjárfestingu.

IFC og þær stofnanir Alþjóðabankans sem lána beint til hins opinbera, þ.e. IBRD og IDA, stunda sameiginlega rannsóknir á viðskipta- og fjárfestingaumhverfi landa. Árlega er gefin út skýrsla, *Doing Business* (www.doingbusiness.org), sem veitir upplýsingar um viðskipta- og fjárfestingaumhverfi flestra landa heimsins (í *Doing Business* skýrslunni 2008 er fjallað um 178 lönd). Í skýrslunni má sjá hvaða lönd bæta sig og hvaða löndum fer aftur. Slíkar upplýsingar geta verið gagnlegar fyrir ákvarðanatöku fjárfesta í einkageiranum en skapa jafnframt visst aðhald fyrir stjórnvöld hvers lands sem skoðað er.

Þau atriði sem stofnunin skoðar og eru í svokölluðum *Doing Business* gagnagrunni www.doingbusiness.org eru:

- (i) Stofnun fyrirtækja (*starting a business*),
- (ii) Leyfisveitingar (*dealing with licenses*),
- (iii) Ráðningar starfsfólks (*employing workers*),
- (iv) Skrásetning eigna (*registering property*),
- (v) Aðgengi að lánum (*getting credit*),
- (vi) Öryggi fjárfesta (*protecting investors*),
- (vii) Greiðsla opinberra gjalda (*paying taxes*),
- (viii) Viðskipti á milli landa (*trading across borders*),
- (ix) Samningar og eftirfylgni (*enforcing contracts*) og

(x) Uppgjör og lokun fyrirtækja (*closing a business*).

Í skýrslum Alþjóðabankans, *Doing Business*, er ítarleg lýsing á þeirri aðferðafræði sem notuð er fyrir hvern þessara mælikvarða. Auk þess hefur stofnunin birt margar ritrýndar greinar sem fjalla um þær rannsóknir sem gerðar hafa verið til þess að bæta þessa aðferðafræði (World Bank, 2007). Augljóst er að upplýsingarnar geta verið gagnlegar fyrir fjárfesta á nýmörkuðum og eru bestu fjárfestingatækifærin ekki endilega í þeim löndum sem hafa besta viðskipta- og fjárfestingaumhverfið, heldur í þeim löndum sem hafa umhverfi sem er ábótavant, en fer ört batnandi. Þetta á m.a. við mörg þeirra landa sem átt hafa í aðildarviðræðum við Evrópusambandið. Mælingar Alþjóðabankans á viðskipta- og fjárfestingaumhverfi landa eru einnig mikilvægar að því leyti að þær hvetja stjórnvöld nýmarkaða til umbóta.

Fjölþjóðlega fjárfestingarábyrgðastofnunin, MIGA, veitir ábyrgðir gegn svokallaðri pólitískri áhættu vegna fjárfestinga fyrirtækja á nýmörkuðum. Ljóst er að slík ábyrgð alþjóðastofnunar dregur úr áhættu vegna erlendra fjárfestinga. Minni áhætta getur lækkað kostnað við fjármögnun og skapað tækifæri á lengri lánstíma. Þróunarríki myndu venjulega hika við að grípa til aðgerða gegn fjárfestingum, sem MIGA er þátttakandi í, t.d. af ótta við að það hefði neikvæð áhrif á samskipti þeirra við IDA og eða IBRD og hugsanlega stöðvun lánveitinga (sjá t.d. West, 1999).

Tilgangur Alþjóðlegu stofnunarinnar til lausnar fjárfestingadeilum, ICSID, er að veita þjónustu til lausnar á deilum sem upp geta komið vegna fjárfestinga fyrirtækja aðildarríkja í öðru ríki.

Eins og ljóst má vera af því sem upp hefur verið talið hér að framan er starfsemi og þjónusta Alþjóðabankans mjög fjölpætt enda er Alþjóðabankinn stærsta alþjóða-fjármálastofnunin og er hann mjög áhrifamikill í allri umræðu um efnahagsuppbyggingu á nýmörkuðum. Stofnunin leggur vaxandi áherslu á samstarf við einkageirann og bæt看 viðskipta- og fjárfestingaumhverfi fyrir hann. Í baráttu sinni fyrir bættri efnahagsstjórn og stjórnsýslu þróunarlanda vinnur Alþjóðabankinn oft náið með Alþjóðagjaldeyrissjóðnum (*International Monetary Fund*, IMF).

Endurreisnar- og þróunarbanki Evrópu

Endurreisnar- og þróunarbanki Evrópu, EBRD, var stofnaður árið 1991 í kjölfar falls Sovétríkjanna. Hlutverk bankans er að stuðla að umskiptum (*transition*) landanna í Mið- og Austur Evrópu og CIS-löndunum (*Commonwealth of Independent States*) frá miðstýrðum áætlunarbúskap Sovétríkjanna til markaðshagkerfis. Líkt og IFC veitir EBRD lánsfé, hlutafé og ábyrgðir til verkefna á vegum einkageirans á nýmörkuðum. Ísland var meðal stofnaðila EBRD og heyrir málefni EBRD undir viðskiptaráðuneytið.²

2 Þessi skipan mála er nokkuð undarleg í ljósi þess að þróunarmál almennt, þar á meðal öll málefni Alþjóðabankans, heyrir undir utanríkisráðuneytið.

Viðskiptaráðuneytið hefur nýlega haldið kynningarfund um starfsemi EBRD á Íslandi („Ný fjárfestingartækifæri“, 2007). Þar var meðal annars lögð áhersla á ný fjárfestingatækifæri í Rússlandi, Austur-Evrópu og Mið-Asíu á sviði banka- og orkumála og vegna einkavæðingar. EBRD leggur einnig áherslu á þá sérfræðiráðgjöf sem stofnunin getur veitt auk fjármögnunar í formi lána og hlutafjár. Ljóst er að eftir að hafa starfað í 17 ár á nýmörkuðum Austur-Evrópu og Mið-Asíu hefur EBRD mikla þekkingu á þessu svæði og þeim möguleikum sem það hefur upp á að bjóða og hvað ber að varast.

Á kynningarfundinum sínum í mars 2007 lögðu fulltrúar EBRD áherslu á samstarf við fyrirtæki og banka sem eiga í viðskiptum í Rússlandi, Austur-Evrópu og Mið-Asíu og fyrirtæki sem eru að leita að fjárfestingatækifærum þar. EBRD gæti verið fýsilegur samstarfsaðili fyrir fyrirtæki sem vilja minnka áhættu í viðskiptum í þessum löndum og fyrirtæki sem vilja nýta sér fjármagn til uppbyggingar og/eða stækkunar.

Alþjóðafjármálastofnanir sem Ísland er ekki aðili að

Aðrar alþjóðafjármálastofnanir sem fjallað er um í þessari grein eiga það sameiginlegt að Ísland á ekki aðild að þeim. Þessar stofnanir eru Próunarbanki Asíu (AsDB), Próunarbanki Ameríku (IDB) og Próunarbanki Afríku (AfDB). Í umfjölluninni um þessar stofnanir verður því meðal annars fjallað um þá sérstöðu sem þessir bankar hafa og suma þeirra þátta sem hafa þarf í huga í ákvarðanatöku um hvort Ísland ætti að sækja um aðild að þeim.

Próunarbanki Asíu

Próunarbanki Asíu, AsDB, var stofnaður árið 1966 og hefur höfuðstöðvar í Manila á Filippseyjum. Bankinn leggur áherslu á samstarf við einkageirann í Asíu og í Kyrrahafsríkjum og fullyrðir að Asía verði ekki þróuð nema með fjármagni frá einkageiranum: „Only the private sector can provide the trillions of investment dollars needed in the foreseeable future“ (Asian Development Bank 2008a, bls. 1). Varðandi fjármögnun í einkageiranum kaupir AsDB hlutafé í einkafyrirtækjum, veitir lán og ábyrgðir, þar á meðal ábyrgðir gegn stjórnmálaáhættu (*political risk guarantees*). Bankinn einbeittir sér að uppbyggingu í fjármálageiranum og uppbyggingu á grundvallarinnviðum (*infrastructure*) þeirra landa sem hann veitir aðstoð (Asian Development Bank, 2008b). Meðal þeirra innviða sem bankinn leggur áherslu á er fjárfesting í orkugeiranum.

Sú staðreynd að AsDB hefur mikla þekkingu á fjármálageiranum og fjármálamörkuðum í Asíu auk mikillar reynslu og þekkingar á uppbyggingu orkugeirans er ærin ástæða til þess að kanna fýsileika þess að Ísland gerist aðili að bankanum. Þar með hefðu íslensk stjórnvöld greiðari aðgang að upplýsingum um nýmarkaði Asíu og íslensk fyrirtæki gætu nýtt sér þær fjármálaafurðir (*financial*

products), tækniaðstoð og ráðgjöf sem AsDB hefur upp á að bjóða. Hafa verður í huga að AsDB hefur starfað í Asíu í yfir 40 ár og hefur unnið með einkageiranum þar í 25 ár. Bankinn er í eigu 67 landa bæði innan og utan Asíu sem dregur verulega úr líkum þess að stjórnvöld þess lands sem fjárfest er í hafi óeðlileg afskipti af þeirri starsemi sem bankinn tekur þátt í. Þátttaka AsDB í verkefnum gefur þeim ákveðinn gæðastimpil sem stjórnvöld þess lands, sem fjárfest er í, telja oft mikils virði. Bankinn á í viðræðum við aðildarríki sín um umbætur í þeim geirum sem hann fjárfestir í og getur því stuðlað að bættu viðskiptaumhverfi og aðstoðað við að ryðja burt hindrunum sem verða á vegi fyrirtækja sem hann starfar með. Loks er bankinn í sambandi við fjölda fjármálastofnana og annarra fyrirtækja í þeim löndum sem hann starfar í auk annarra alþjóðlegra sambanda sem geta stutt verkefnin sem hann tekur þátt í (Asian Development Bank, 2007).

Öll Norðurlöndin nema Ísland eru aðilar að þessari stofnun. Þrátt fyrir ótal ferðir viðskiptasendinefnda til Asíu með þátttöku ráðherra hefur utanríkisráðuneytið ekki enn séð ástæðu til að kanna fýsileika aðildar. Eins og með aðrar alþjóðafjármála-stofnanir væri hluti af könnun á fýsileika um aðild að skoða kjör á þeim lánum sem bankinn býður og kostnað af annarri þjónustu sem hann veitir, sem auðvitað gæti haft áhrif á endanlega ákvörðun um hvort og hvenær ástæða væri til að sækja um aðild að bankanum. Yfirstandandi fjármálakreppa og áhugi íslenskra fyrirtækja á Asíu ættu þó að gefa íslenskum stjórnvöldum fulla ástæðu til að skoða aðild í fullri alvöru.

Þróunarbanki Ameríku

Þróunarbanki Ameríku, IDB, var stofnaður árið 1960 og hefur höfuðstöðvar í Washington, D.C. Bankinn þjónar bæði hinu opinbera og einkageiranum. IDB hefur sérstaka einkageiradeild (*Private Sector Department*) sem stofnuð var árið 1994 og veitir hún lán og ábyrgðir til verkefna á vegum einkageirans án ríkisábyrgðar. Auk þess hefur IDB tvær stofnanir sem þjóna einkageiranum sérstaklega. Þessar stofnanir eru:

- (i) Ameríska fjárfestingastofnunin (*Inter-American Investment Corporation, IIC*) stofnuð árið 1986, og
- (ii) Fjölpjódlegi fjárfestingasjóðurinn (*Multilateral Investment Fund, MIF*) sem var stofnaður árið 1992.

IIC kaupir m.a. hlutafé, veitir ábyrgðir og lánar til einkageirans og MIF veitir m.a. tækniaðstoð (Inter-American Development Bank, 2006). Þegar bankinn lánar til hins opinbera og á í viðræðum við stjórnvöld um opinbera stefnumörkun beitir hann sér fyrir bættu viðskipta- og fjárfestingaumhverfi fyrir einkageirann enda telur hann óhagstætt viðskipta- og fjárfestingaumhverfi vera eina helstu hindrun fyrir vexti einkageirans á nýmörkuðum Ameríku (Inter-American Development Bank, 2004). IDB leggur áherslu á að beita sér fyrir umbótum á þessu sviði, sérstaklega vegna þess

að venjuleg fyrirtæki hafi takmarkaða möguleika á að hafa áhrif á opinbera stefnumörkun (Inter-American Development Bank, 2004).

IDB hefur ýmsa styrkleika sem verðugt væri fyrir íslensk stjórnvöld að hugleiða í tengslum við hugsanlega aðild að stofnuninni. IDB hefur í gegnum árin þróað sterk sambönd við stjórnvöld Mið- og Suður-Ameríkuríkja og getur þess vegna haft ítök ef opinber stefnumörkun á einstökum sviðum ógnar tilveru einkafyrirtækja. IDB hefur unnið með einkageiranum í þessum heimshluta í meira en 20 ár og hefur þess vegna reynslu og sambönd sem geta skipt fyrirtæki máli. Stofnunin hefur stuðning aðildarríkja bæði innan og utan álfunnar sem hún starfar í. IDB getur lánað til langs tíma og aðstoðað við að útvega frekari fjármuni frá öðrum stofnunum og fyrirtækjum ef á þarf að halda líkt og IFC og AsDB. Aðild IDB dregur líka úr þeirri stjórnmála-áhættu sem erlendir fjárfestar geta staðið frammi fyrir. Svona mætti lengi telja, en eins og með aðrar stofnanir þurfa fyrirtæki sem vinna með IDB að kynna sér vandlega kostnaðinn sem er því samfara að vinna með stofnuninni, hvort sem um lántöku, ábyrgðir, tæknaðstoð, ráðgjöf, eða aðra þjónustu er að ræða.

Þróunarbanki Afríku

Þróunarbanki Afríku, AfDB, var stofnaður árið 1963 og hefur höfuðstöðvar á Fílabeinsströndinni. AfDB býður upp á svipaða þjónustu og hinir svæðabankarnir: lán, hlutafé, ráðgjöf, o.s.frv. Aðild að AfDB gæti líka verið fýsileg frá viðskipta-sjónarmiði þar sem um leið myndi opnast leið fyrir íslensk fyrirtæki að bjóða þjónustu sína í útboðum AfDB. Auk þess hefur mestur hluti tvíhliða þróunaraðstoðar Íslands farið til Afríku og gæti aðild að bankanum skapað grundvöll fyrir auknu samstarfi við AfDB og veitt íslenskum stjórnvöldum greiðari aðgang að upplýsingum um Afríkulönd (t.d. ef ný samstarfslönd eru valin). Aðild að AfDB gæti líka veitt íslenskum stjórnvöldum greiðari aðgang að ráðamönnum í Afríku sem gæti komið sér vel í bæði í opinberu þróunarstarfi og uppbyggingarstarfi á vegum einkageirans.

Lokaorð

Spyrja má hvers vegna íslensk fyrirtæki hafa enn sem komið er lítið notað þjónustu alþjóðafjármálastofnana? Því er meðal annars til að svara að Íslendingar hafa enn sem komið er ekki fjárfest mikið á nýmörkuðum þar sem alþjóðafjármálastofnanir starfa. Íslensk fyrirtæki og verkefni þeirra hafa verið smá í alþjóðlegu samhengi. Einnig má nefna skort á þekkingu á alþjóðafjármálastofnunum sem Ísland er aðili að, s.s. Alþjóðabankanum og EBRD, og þá staðreynd að Ísland er ekki aðili að öllum helstu stofnununum t.d. AsDB, IDB, AfDB. Loks hefur framboð á ódýru erlendu lánsfé frá einkabönkum verið mikið þar til nú nýverið.

Á undanförnum árum hafa orðið breytingar. Íslensk fyrirtæki eru farin að sækja fram á nýmörkuðum og eru stærri og öflugri en áður var. Nægir þar að nefna fyrirtæki í orkugeiranum og fjármálageiranum. Ljóst er að fjárfestingar í orku-

geiranum eru oft fjármagnsfrekar og hafa langan endurgreiðslutíma. Arðsemi slíkra fjárfestinga er auk þess oft háð ákvörðunum stjórnvalda nýmarkaða. Meðal annars af þessum sökum gæti samstarf við alþjóðafjármálastofnanir verið fýsilegt í þeim tilgangi að draga úr áhættu íslenskra fyrirtækja.

Enn skortir þó þekkingu á þeim alþjóðafjármálastofnunum sem Ísland er aðili að og íslensk stjórnvöld þurfa að skoða aðild að fleiri alþjóðafjármálastofnunum og íhuga þátttöku. Þar gæti reynst gagnlegt að starfa með hinum Norðurlöndunum líkt og gert er hjá Alþjóðabankanum. Þörf er á að verja meira fjármagni til að rækja samskipti við alþjóðafjármálastofnanir.

Gagnlegt gæti verið að virkja betur íslenska sérfræðinga til samstarfs við alþjóðafjármálastofnanir og vel mætti hugsa sér að háskólar á Íslandi tækju í auknum mæli að sér kennslu um hlutverk og starfsemi alþjóðafjármálastofnana og athuganir á fýsileika þess að við gerumst aðilar að einstökum stofnunum og hvaða tæki einstakar stofnanir bjóða uppá sem best gætu nýst íslenskum fyrirtækjum.

Aðild að alþjóðafjármálastofnunum er sérstaklega íhugunarverð fyrir smáþjóðir eins og Ísland í þeim tilgangi að draga úr áhættu, sérstaklega á nýmörkuðum þar sem Íslendingar þekkja lítt til viðskiptalega, menningarlega og pólitískt. Í sumum tilvikum rækja íslensk stjórnvöld stjórnmálasamband við nýmarkaðslönd takmarkað, og hafa t.d. í mörgum tilvikum ekki sendiráð. Núverandi bankakreppa hefur líka sýnt að smáríki eins og Ísland geta átt undir högg að sækja ef deilur koma upp í samskiptum við stærri ríki.

Að lokum verður að hafa í huga, eins og fyrr hefur verið nefnt, hvað samstarf við alþjóðafjármálastofnanir kostar, bæði þegar þær veita lán, og þegar þær selja aðra þjónustu sem sóst er eftir hverju sinni. Auðvitað getur slíkt haft úrslitaáhrif á fýsileika þess að íslensk fyrirtæki starfi með alþjóðafjármálastofnunum á nýmörkuðum. Hins vegar er ljóst að vegna þeirrar alþjóðlegu fjármálakreppu sem nú stendur yfir gæti verið fýsilegt fyrir íslensk fyrirtæki að skoða betur þá kosti sem alþjóðalánastofnanir bjóða vegna fjárfestinga á nýmörkuðum.

Heimildir

- Asian Development Bank. (2007). *Private sector finance – catalyzing private investment in Asia and the Pacific*. http://www.adb.org/Documents/Brochures/Private_Sector/2007/psod-brochure-2007.pdf.
- Asian Development Bank. (2008a). *Private sector development*. <http://www.adb.org/Documents/Brochures/InBriefs/Private-Sector-Development.pdf>.
- Asian Development Bank. (2008b). *Private sector finance. Catalyzing private investment in the Asia and Pacific region*. http://www.adb.org/Documents/Brochures/Private_Sector/2008/psod-brochure-2008.pdf.
- Bjart yfir orkumálum þjóðarinnar. Viðtal við Guðna Jóhannesson orkumálastjóra (2008, 17 október). *Viðskiptablaðið*.
- Burnside, C., og Dollar D. (2000). Aid, policies, and growth. *American Economic Review*, 90 (4), 847-68.

- Easterly, W., Levine R., og Roodman D. (2004). Aid, policies and growth: comment. *American Economic Review*, 94 (3), 774-80.
- Inter-American Development Bank. (2006). IDB and the private sector. <http://www.iadb.org/NEWS/articledetail.cfm?language=English&ARTID=2882&ARTTYPE=BP>.
- Inter-American Development Bank, Inter-American Investment Corporation og Multilateral Investment Fund. (2004). *Private sector development strategy*. <http://www.iadb.org/sds/doc/PSDstrategyPSCC4edited.pdf>.
- International Finance Corporation. (2006). *Financing electrical equipment worldwide*. [http://www.ifc.org/ifcext/gms.nsf/AttachmentsByTitle/Electrical_Equip_Brochure/\\$FILE/Electrical+Equip+Broch.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gms.nsf/AttachmentsByTitle/Electrical_Equip_Brochure/$FILE/Electrical+Equip+Broch.pdf).
- Meldrum, D. H. (2000). Country risk and foreign direct investment. *Business Economics*, 35 (1), 33-40.
- Ný fjárfestingartækifæri. (2007, 7. mars). *Morgunblaðið*.
- Porter, M., og Ketels, C. (2008, 6. nóvember). Quo Vadis – Hvert stefnir þú, Ísland. *Fréttablaðið*.
- Rajan, R. (2005). Aid and growth: the policy challenge. *Finance & Development*, 42 (4), 53-55.
- Tooman, C. (2004). Measuring opportunity and risk in global energy investments: practices and techniques for assessing international investment risk and enhancing capital allocation. *Journal of Structured and Project Finance*, 10, 62-73.
- West, G. T. (1999). Political risk investment insurance: a renaissance. *Journal of Project Finance*, 5 (2), 27-36.
- World Bank. (2007). *Doing business 2008*. http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2008/DB08_Full_Report.pdf.

Um höfundinn

Hilmar Þór Hilmarsson er dósent við viðskipta- og raunvísindadeild Háskólans á Akureyri. Netfang: hilmar@unak.is.

Journal submission guidelines

Submissions should be sent through the journal's online system at bjss.bifrost.is. Prospective authors must create a username and password before submitting an article. Informal enquiries may be directed to the editor at ian@bifrost.is. Submitters should specify the intended category of their work (peer-reviewed article, working paper, review, etc.) The main working languages of the journal are Icelandic and English, but material may be published in other languages if circumstances warrant. The journal has a flexible policy on citation style, but expects consistency within each submission. Tables and figures should be submitted in an editable format. Further guidelines for authors, as well as a word processing template in .odt and .doc format, are available online at bjss.bifrost.is.

Leiðbeiningar varðandi greinaskrif

Greinar skulu sendar með rafrænum hætti í gegnum bjss.bifrost.is. Höfundar efnis þurfa að hafa notandanafn og aðgangsorð áður en þeir senda inn greinar. Óformlegar fyrirspurnir má senda til ritstjóra á netfangið ian@bifrost.is. Þeir sem senda inn efni þurfa að láta þess getið hvort um er að ræða grein til ritrýningar, vinnugrein, ritdóm eða annað. Tungumál efnis í tímaritinu eru íslenska og enska en hægt er að birta efni á fleiri tungumálum ef ástæða er til. Stefna tímaritsins varðandi heimildaskrá og meðferð heimilda er sveigjanleg en ætlast er til þess að samræmis sé gætt innan hvernar greinar fyrir sig. Töflur og myndir skulu sendar inn þannig að hægt sé að vinna í þeim ef þörf krefur. Frekari leiðbeiningar fyrir höfunda sem og ritvinnsluform á .odt og .doc formi eru aðgengilegar á bjss.bifrost.is.